Bagaimana Menemukan Diri Sendiri dan Meraih Keberhasilan ala Dale Carnegie

UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 28 TAHUN 2014
TENTANG HAK CIPTA

Ketentuan Pidana Pasal 113 ayat (3) dan (4):
(3) Setiap orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
(4) Setiap orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).
Pasal 114:
Setiap orang yang mengelola tempat perdagangan dalam segala bentuknya yang dengan sengaja dan mengetahui membiarkan penjualan dan/atau penggandaan barang hasil pelanggaran Hak Cipta dan/atau Hak Terkait di tempat perdagangan yang dikelolanya sebagaimana dimaksud dalam Pasal 10, dipidana dengan pidana denda paling banyak Rp100.000.000,00 (seratus juta rupiah).

Dale Carnegie

Bagaimana Menemukan Diri Sendiri dan Meraih Keberhasilan ala Dale Carnegie

RAGAM PUSTAKA

BAGAIMANA MENEMUKAN DIRI SENDIRI DAN MERAIH KEBERHASILAN ALA DALE CARNEGIE

Oleh Dale Carnegie
© *All rights reserved*
Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

RAGAM PUSTAKA
Jl. Cempaka Putih No. 8 Deresan CT X
Gejayan, Yogyakarta - 55283
Telp: (0274) 556043 - 555939
Faks: (0274) 546020

Dale Carnegie
Bagaimana Menemukan Diri Sendiri dan Meraih Keberhasilan Ala Dale Carnegie; - Cet 2 Editor: Antok Priyo R - Yogyakarta: Ragam Pustaka, 2018, xii + 132 hlm, 13x19 cm

ISBN (13): 978-602-51722-1-2

Penyunting
Antok Priyo R.

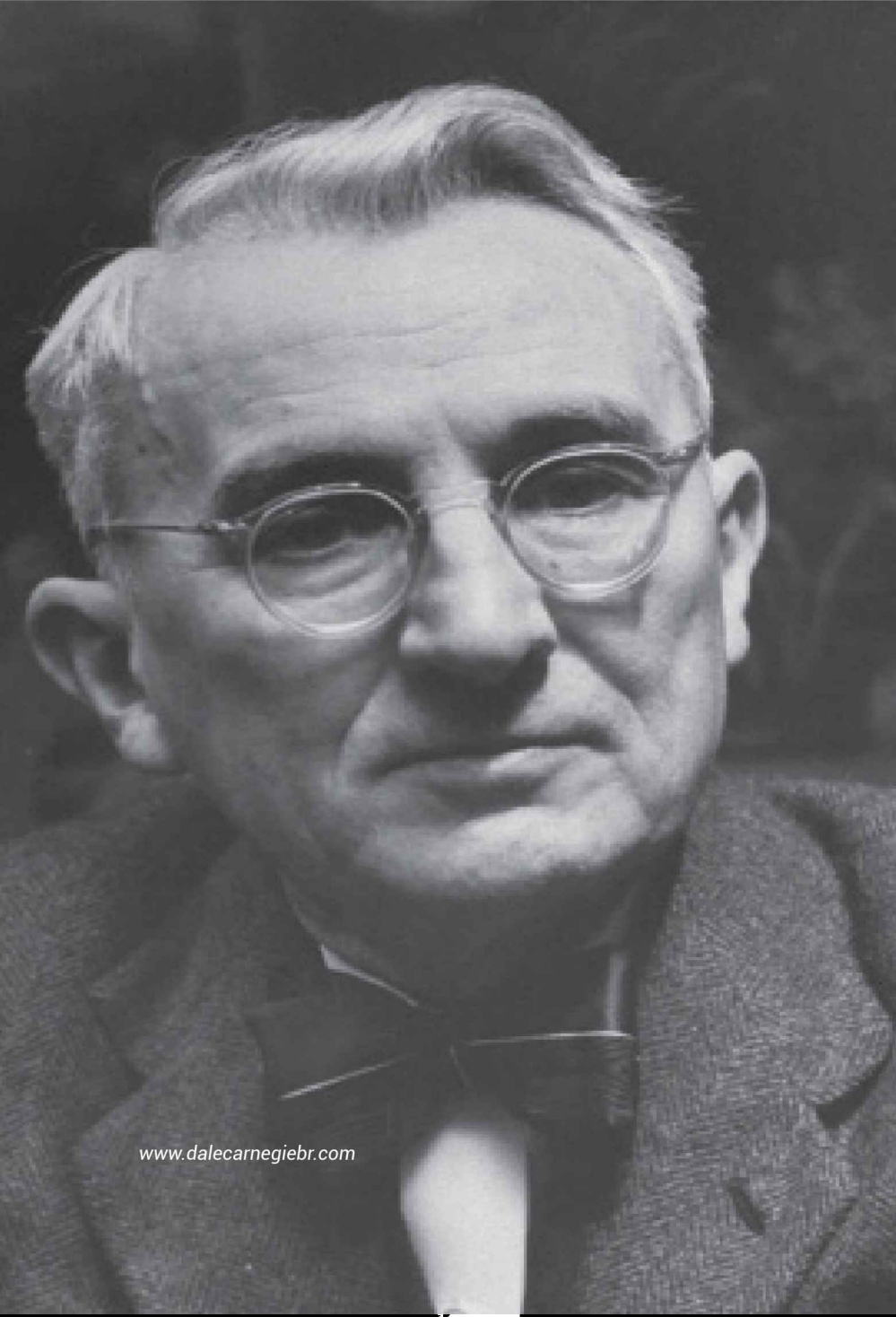
Pemeriksa Aksara
Arifin

Desain Sampul
Kikik

Penata Letak
Tahqwin

Distributor Tunggal
PT SUKA BUKU
Jl. Kelapa Hijau No. 22 RT 006/03 Jagakarsa, Jakarta 12620
Telp: (021) 7888-3030
Faks: (021) 787-3446

Cetakan Pertama, 2015
Cetakan Kedua, 2018


www.dalecarnegiebr.com

Kata Pengantar

HOW TO WIN FRIENDS AND INFLUENCE PEOPLE, buku ini telah memberi inspirasi jutaan orang di dunia sejak diterbitkan untuk pertama kalinya pada 1937. Dale Breckenridge Carnegie, sang penulis, melalui bukunya ingin menunjukkan bahwa kehidupan, sedikit banyak bergantung dari bagaimana kita membentuknya. Jika kita belajar untuk menerima diri kita, dengan cara melihat sisi kebaikan sama jelasnya dengan yang kurang baik, otomatis kita akan sibuk melakukan segala sesuatu yang diperlukan untuk meraih cita-cita kita. Kemungkinan kita tidak akan punya banyak waktu memikirkan hilangnya waktu dan perasaan khawatir. Layaklah bila Dale Carnegie dinobatkan sebagai penulis jenius sekaligus motivator luar biasa sepanjang masa.

Sebagai penulis yang sangat dikenal luas oleh masyarakat dunia dengan karya-karyanya yang sangat fenomenal. Ternyata Carnegie tidak berlatar belakang dari keluarga mapan dan kalangan berpendidikan tinggi. Tak banyak yang tahu bahwa sejak masa kecilnya ia kerap kali menemui kegagalan bahkan bisa dianggap dia sangat bersahabat dengan 'kegagalan'. Sebagai seorang anak dari

keluarga petani miskin sejak kelahirannya pada 24 November 1888 di Maryville, Missouri, Amerika Serikat. Carnegie melewati masa remajanya, dengan bangun pukul 4 pagi untuk memerah sapi milik orang tuanya, lalu pergi sekolah di State Teacher's College di Warrensburg. Selesai bersekolah ia memberikan kursus kepada para peternak, lalu menjual hasil daging, sabun, dan lemak babi kepada perusahaan Armour & Company.

Sebelum menuangkan ide-idenya ke dalam bukunya yang fenomenal, Cernegie kerap menghadapi berbagai rintangan. Ia dikenal kerap gagal dalam berbagai usaha yang pernah dicobanya. Dengan semangatnya, ia telah mencoba berkarier di bidang pertanian, pengajaran, perdagangan, seni peran, jurnalistik, dan penulisan novel. Tapi semuanya bermuara pada kegagalan.

Siapa sangka kalau Carnegie sebenarnya tak pernah lulus dari perguruan tinggi. Bahkan pada suatu waktu, ia pernah dilanda depresi. Ia pernah mencoba untuk mengakhiri hidupnya dengan bunuh diri. Tetapi kegagalan yang dialaminya membuat Carnegie merasa kagum pada orang yang telah mencapai puncak kesuksesan. Akhirnya, ia berpikir kenapa orang itu bisa sukses? Metode dan tindakan apa yang mereka lakukan?

Bertahun-tahun penelitian dia lakukan dan tanpa henti untuk mengamati tingkah laku orang sukses, Carnegie mengambil kesimpulan. Untuk mencapai sukses ternyata yang pertama dibutuhkan adalah kepercayaan diri. Untuk itu, ia pun mencoba membangun kepercayaan diri dan memperkokoh secara terus-menerus. Selanjutnya, hasil pengamatannya dituangkan dalam buku tentang teknik berbicara dengan orang lain dan cara berinteraksi dengan orang lain.

Karya pertamanya, How to Win Friends and Influence People. Diterbitkan pada 1937 itu langsung menggebrak. Tak pelak lagi, buku itu memengaruhi sekaligus memberi pengetahuan dan wawasan luar biasa bagi pembacanya. Dengan buku itu, mereka mengetahui bagaimana menggapai kesuksesan dalam menjalani karier dan usaha. Ide-ide yang ditawarkan memberi inspirasi dan cakrawala pemikiran.

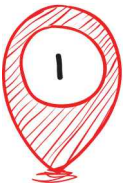
Kini jutaan kopi buku Carnegie diburu pembaca dan terjual. Bukunya pun diterjemahkan ke dalam berbagai bahasa. Bukan hanya dikenal sebagai penulis, ia juga dikenal sebagai *trainer* bagi jutaan orang. Lebih dari tujuh juta orang mendapat pengajarannya. Karya Carnegie tak pernah lekang oleh

perkembangan waktu dan perubahan zaman. Hingga kini, buku karya Carnegie masih tetap dijadikan pedoman dan rujukan. Pemikiran Carnegie telah terbukti menembus batas ruang dan waktu. Ide-idenya telah banyak diadopsi dan memberi inspirasi jutaan orang untuk meraih kesuksesan.

Kenapa bukunya begitu digandrungi dan dicari? Sebenarnya cukup sederhana. Dalam tulisannya Carnegie mengajak kita untuk kembali belajar tentang bagaimana kita bisa memeroleh teman yang lebih banyak, bagaimana kita mempunyai pengaruh dalam bersosialisasi di kehidupan bermasyarakat, dan bagaimana membina hubungan antarmanusia. Prinsipnya pun sangat sederhana (meski beberapa orang berkesimpulan bahwa isinya sangat sulit untuk dipraktikkan), perlakukan orang lain sebagaimana kamu ingin diperlakukan.

Daftar Isi

Kata Pengantar

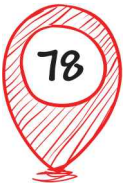


Bab 1 Temukan Sendiri dan Jadilah Diri Sendiri: Ingat Tak Ada Seorang pun di Dunia ini yang Sama dengan Anda

Bab 2 Empat Kebiasaan Kerja yang Baik yang akan Membantu Mencegah Perasaan Lelah dan Khawatir

Bab 3 Apa yang Membuat Anda Kelelahan dan Apa yang Bisa Anda Lakukan untuk Itu

Bab 4 Cara Menghalau Kebosanan yang Menghasilkan Perasaan Lelah, Khawatir, dan Benci



Bab 5 Maukah Anda Tukar dengan yang Anda Miliki?

Bab 6 Ingat-Ingatlah bahwa Tidak Ada Seorang pun yang Pernah Menendang Seekor Anjing Mati

Bab 7 Lakukan ini, dan Kritikan Tidak Bisa Melukai Anda

Prinsip-prinsip Menjalin Hubungan ala Dale Carnegie*

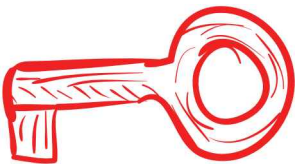
Golden Quote of Dale Carnegie*

Tentang Penulis

Bab 1

Temukan Sendiri dan Jadilah Diri Sendiri: Ingat Tak Ada Seorang pun di Dunia ini yang Sama dengan Anda

Saya mendapat surat dari Nyonya Edith Allred, dari Mount Airy, North Carolina: “Sebagai seorang anak, saya sangat sensitif dan pemalu," katanya dalam surat itu. “Saya selalu terlihat kelebihan berat badan dan ini membuat pipi saya kelihatan ‘tembem'. Ibu saya, orangnya kuno dan menganggap semua usaha saya begitu bodoh, saat saya merancang pakaian saya sendiri agar terlihat cantik. Dia selalu berkata: “Dia akan mendandani saya agar terlihat pantas karena saya tidak pernah ikut pesta; tidak pernah bersenang-senang dan saat pergi sekolah, saya tidak pernah bergabung dengan anak-anak lain dalam aktivitas luar rumah, apalagi ikut aktivitas olahraga. Saya, orangnya sangat pemalu. Saya merasa menjadi ‘berbeda' dibandingkan orang lain, dan sama sekali tidak diinginkan.



“Saat dewasa, saya menikah dengan seorang lelaki yang usianya beberapa tahun lebih tua. Dan saya tidak pernah berubah. Keluarga suami saya adalah keluarga yang tenang dan penuh percaya diri. Sepertinya, mereka segala-galanya bagi saya tetapi kenyataannya tidak. Saya berusaha sekuat tenaga menyukai mereka, tapi tidak bisa. Setiap usaha yang mereka lakukan untuk menarik saya keluar dari diri saya, hanya membuat saya semakin mengunci diri rapat-rapat. Saya menjadi gugup dan mudah tersinggung. Saya menghindari bertemu dengan teman, kondisi saya semakin memburuk bahkan saya merasa ketakutan saat mendengar bunyi bel pintu! Saya gagal. Saya tahu itu, dan saya takut suami saya tahu.

Jadi, setiap kali kami berada di depan umum, saya berpura-pura menjadi seorang lesbi, dan melebih-lebihkan peran itu. Saya tahu saya terlalu overacting; dan saya merasa sesudahnya merasa sengsara selama beberapa hari. Pada akhirnya, saya tidak bahagia sehingga saya merasa tak ada gunanya memperpanjang hidup saya. Saya mulai berpikir untuk bunuh diri."

Apa yang perlu dilakukan untuk mengubah kehidupan wanita tidak bahagia ini? Satu saja kesempatan!

"Satu saja kesempatan, agar bisa mengubah seluruh hidup saya," lanjut Nyonya Allred. "Suatu hari, ibu mertua saya berbicara tentang bagaimana ia membesarkan anak-anak.

'Tak peduli apa pun yang terjadi, saya selalu tekankan pada mereka untuk menjadi diri sendiri.' ...'Bergantung pada diri sendiri.' ...

Pernyataan itu menggugah saya! Dan dalam sekejap, saya menyadari bahwa saya telah membawa semua penderitaan ini masuk ke dalam diri saya dengan cara berusaha menyesuaikan diri dengan pola yang tidak sesuai dengan diri saya.

"Saya berubah dalam semalam! Saya mulai menjadi diri saya sendiri. Saya berusaha melakukan studi terhadap kepribadian saya sendiri. Saya berusaha mencari tahu seperti apa saya ini. Saya pelajari bagian diri saya yang kuat. Sekuat tenaga, saya pelajari semuanya tentang warna dan gaya.

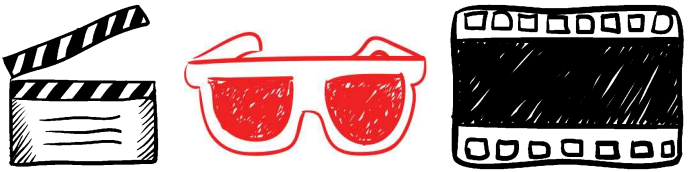
Saya berpakaian dengan cara saya sendiri supaya bisa menunjukkan jati diri saya. Saya keluar rumah untuk mencari teman. Saya ikut suatu perkumpulan—awalnya perkumpulan kecil-kecilan—Saya merasa sangat ketakutan ketika mereka meminta saya mengikuti sebuah program. Namun demikian, setiap kali saya bicara, saya mendapat sedikit keberanian. Memang butuh waktu lama—tapi kini saya merasa lebih bahagia daripada sebelumnya. Saat membesarkan anak, saya selalu ajarkan kepada mereka banyak hal yang asalnya dari pengalaman pahit saya dulu:

Tidak peduli apa yang terjadi, jadilah selalu dirimu sendiri!"

"Kesalahan terbesar yang dilakukan orang ketika melamar pekerjaan adalah mereka tak menjadi diri sendiri. Alih-alih menunduk serta bersikap jujur, mereka malah berusaha memberikan jawaban yang mereka pikir Anda inginkan."

Masalah keinginan menjadi diri sendiri adalah "sama tuanya dengan sejarah," kata Dr. James Gordon Gilkey, "dan sama universalnya dengan kehidupan manusia." Masalah keengganan menjadi diri sendiri merupakaan sumber tersembunyi di balik banyak masalah neurosis dan psikosis kompleks. Angelo Patri, seorang penulis pendidikan anak yang telah menghasilkan tiga belas buku dan ribuan artikel dalam surat kabar mengatakan: "Tak ada seorang pun selain ia yang rindu menjadi seseorang atau sesuatu lebih dari apa yang ada dalam tubuh dan pikirannya."

Keinginan menjadi sesuatu yang tidak diinginkan inilah yang tengah merajalela terutama di Hollywood. Sam Wood, salah satu sutradara terbaik dan terkenal di Hollywood, mengatakan sakit kepala terparah yang pernah ia rasakan terkait dengan para aktor muda berbakat adalah: meminta mereka menjadi diri sendiri. Mereka semua ingin jadi Lana Turner kedua, atau Clark Gables ketiga. "Masyarakat memiliki cita rasanya sendiri," kata Sam Wood kepada mereka; "Namun sekarang, masyarakat menginginkan sesuatu yang lain."



Sebelum dia mulai menyutradarai film seperti Good Bye, Mr. Chips dan For Whom the Bell Tolls, Sam Wood menghabiskan waktu bertahun-tahun bergelut dalam bisnis real estate, demi mengembangkan kepribadian sales-nya. Dia menyatakan bahwa prinsip yang berlaku di dunia bisnis berlaku juga di bidang perfilman. Anda bisa menjadi seekor kera. Anda tidak bisa menjadi seekor burung beo. "Pengalaman mengajarkan saya," kata Sam Wood, "bahwa yang paling aman adalah secepat mungkin menghilangkan kepura-puraan menjadi orang yang bukan diri mereka sendiri."

Baru-baru ini saya bertanya kepada Paul Boynton, kepala karyawan Socony-Vacuum Oil Company, kesalahan besar apa yang dilakukan orang saat melamar pekerjaan. Dia harus tahu: ia telah mewawancarai lebih dari enam puluh ribu pencari kerja. Ia juga telah menulis sebuah buku berjudul 6 Ways to Get a Job. Dia menyatakan:

"Kesalahan terbesar yang dilakukan orang ketika melamar pekerjaan adalah mereka tak menjadi diri sendiri. Alih-alih menunduk serta bersikap jujur, mereka malah berusaha memberikan jawaban yang mereka pikir Anda inginkan." Itu tidak akan berhasil, karena tak ada seorang pun menginginkan kepalsuan. Tak ada yang mau koin palsu.

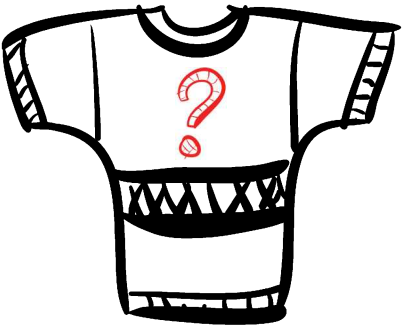
Seorang putri dari seorang konduktor terpaksa harus belajar dengan cara yang sulit. Ia ingin sekali menjadi seorang penyanyi. Tapi wajahnya menjadi sumber kemalangannya. Mulutnya besar dan gigi menonjol. Ketika pertama kali bernyanyi di depan umum—di sebuah kelab malam di New Jersey—dia berusaha menarik mulut bagian atasnya ke bawah untuk menutupi giginya. Dia berusaha bersikap "glamor". Dan hasilnya? Dia menjadikan dirinya terlihat menggelikan. Dia sedang menuju ke kegagalan.

Namun, ada seorang laki-laki di klub malam itu yang mendengar gadis itu bernyanyi. Ia merasa gadis itu punya bakat tertentu. "Coba lihat," katanya terus terang, "saya sudah mengamati penampilan Anda dan saya tahu apa yang sedang Anda coba sembunyikan. Anda merasa malu dengan gigi Anda." Gadis itu kelihatan malu, tapi orang itu terus berkata, "Ada apa dengan gigi itu? Apakah ada yang salah jika memiliki gigi yang menonjol? Ja-

ngan coba menyembunyikannya! Buka mulut Anda, dan penonton akan menyukai Anda saat mereka melihat Anda tidak malu. Selain itu, gigi yang Anda coba sembunyikan bisa jadi membawa keberuntungan buat Anda!"

Cass Daley menerima nasihatnya dan melupakan soal giginya. Sejak saat itu, ia hanya memikirkan audience. Dia membuka mulutnya lebar-lebar dan bernyanyi dengan bersemangat dan bergembira sehingga ia menjadi seorang bintang top di berbagai film dan radio. Pelawak lain kini berusaha mencontoh dirinya!

William James yang terkenal itu bicara tentang orang-orang yang tidak pernah menemukan diri sendiri ketika ia menyatakan bahwa kebanyakan hanya mengembangkan 10 persen dari kemampuan mental terpendamnya. "Dibandingkan dengan yang seharusnya kita miliki," tulisnya.



DIOLAH DARI WWW.PSYCHOLOGYTODAY.COM

"Separuh saja dari kita yang hanya memanfaatkan sebagian kecil dari sumber daya fisik dan mental kita. Jika dinyatakan secara luas, manusia hidup jauh di dalam batas-batas kemampuannya. Dia memiliki berbagai macam kekuatan yang biasanya, mereka gagal gunakan."

Saya dan Anda sama-sama punya kemampuan, jadi jangan terus perlihatkan perasaan khawatir karena kita tidak seperti orang lain. Anda merupakan sesuatu yang baru di dunia ini. Sedari awal belum pernah ada orang yang persis seperti Anda, dan di masa mendatang pun tak akan pernah ada lagi orang yang persis seperti Anda.

Ilmu genetika yang baru memberitahu kita bahwa Anda merupakan hasil gabungan dari dua puluh empat kromosom milik ayah Anda dan dua puluh empat kromosom milik ibu Anda. Amran Sheinfeld berkata,

"Ke-48 kromosom ini berisi segala sesuatu yang menentukan apa yang Anda warisi. Pada tiap kromosom. Puluhan hingga ratusan gen—dengan gen tunggal, dalam beberapa kasus, berkemampuan mengubah seluruh kehidupan seseorang."

Dengan demikian, kita sesungguhnya diciptakan "penuh dengan ketakutan dan kekaguman." Bahkan setelah ayah dan ibu Anda bertemu dan menikah, hanya ada satu kesempatan dalam 300.000 miliar bahwa orang seperti Anda secara khusus akan lahir.

Dengan kata lain, jika Anda mempunyai 300.000 miliar saudara laki-laki dan perempuan, mereka kemungkinan semuanya akan berbeda dengan Anda. Apakah ini semua hanya perkiraan? Tidak. Ini merupakan fakta ilmiah. Jika Anda ingin membaca lebih lanjut tentang hal itu, kunjungi perpustakaan umum dan pinjamlah sebuah buku berjudul You and Heredity, karangan Amran Scheinfeld.

Saya bisa bicara soal menjadi diri sendiri ini dengan penuh keyakinan karena saya merasa sangat pasti tentang hal itu. Saya tahu apa yang sedang saya bicarakan. Saya tahu dari pengalaman pahit dan mahal. Saya coba menggambarkannya: saat pertama kali datang ke New York dari perkebunan jagung di Missouri, saya mendaftarkan diri di American Academy of Dramatic Arts. Saya bercita-cita menjadi seorang aktor. Saya merasa memiliki sesuatu yang saya anggap merupakan ide cemerlang, jalan pintas menuju sukses, sebuah ide yang begitu sederhana, begitu mudah, yang membuat

saya tak habis mengerti mengapa ribuan orang ambisius belum menemukannya.

Masalahnya sebagai berikut: Saya mengamati bagaimana aktor-aktor terkenal saat itu seperti John Drew, Walter Hampden, dan Otis Skinner mempunyai pengaruh. Lalu, saya meniru masing-masing sisi terbaik mereka serta membuat diri saya menjadi seorang yang berkombinasi cemerlang, karena saya penuh dengan kejayaan kombinasi dari mereka semua. Betapa bodoh dan betapa absurd-nya saya! Saya terpaksa menghabiskan bertahun-tahun hidup dengan meniru orang lain sebelum saya sadar bahwa saya harus menjadi diri sendiri, dan saya tidak mungkin menjadi orang lain.

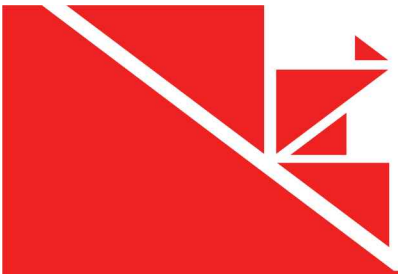
Pengalaman menyedihkan ini seharusnya memberikan pelajaran yang abadi. Tapi kenyataannya tidak. Bukan saya. Saya terlalu bodoh. Saya harus mempelajari semuanya dari awal lagi.

Beberapa tahun kemudian, saya mulai menulis apa yang saya harapkan menjadi buku terbaik saya tentang public speaking untuk kalangan pebisnis. Saya punya ide bodoh yang sama tentang menulis buku ini bahwa saya sebelumnya pernah menulis tentang akting: Saya pinjam ide-ide para penulis lain dan menggabungkannya dalam satu buku yang memiliki segalanya.

Oleh karenanya, saya membeli puluhan buku tentang public speaking dan menghabiskan waktu selama satu tahun menggabungkan ide-ide mereka ke dalam satu naskah. Akhirnya, saya sadar bahwa saya sedang melakukan hal yang bodoh. Menggabung-gabungkan gagasan orang lain sebagaimana yang saya lakukan bersifat tiruan, begitu membosankan sehingga tak ada seorang pebisnis pun yang tertarik.

Akhirnya saya membuang hasil kerja saya selama setahun ke dalam keranjang sampah, dan memulainya lagi. Kali ini saya berkata kepada diri sendiri, "Anda harus menjadi Dale Carnegie, dengan segala kesalahan dan keterbatasannya. Anda tidak mungkin menjadi orang lain."

Maka, saya berhenti berusaha membuat kombinasi dari gagasan orang lain, dan menyingsingkan lengan baju saya untuk melakukan yang seharusnya dilakukan di tempat pertama: Saya mulai menulis sebuah buku teks tentang public speaking yang sumbernya dari pengalaman, pengamatan, dan keyakinan saya sendiri sebagai seorang pembicara dan seorang guru berbicara.



“Ada waktunya dalam pendidikan setiap manusia, saat ia sampai pada keyakinan bahwa iri hati merupakan kebodohan, bahwa imitasi merupakan upaya bunuh diri.”

Saya mempelajari apa yang telah dipelajari Sir Walter Raleigh. (Saya tidak bicara tentang Sir Walter yang melemparkan mantelnya di atas lumpur agar diinjak oleh Ratu. Saya bicara tentang Sir Walter Raleigh yang menjadi guru besar Sastra Inggris di Oxford pada tahun 1904.) "Saya tidak bisa menulis buku yang setaraf dengan tulisan Shakespeare," katanya, "tapi saya bisa menulis sebuah buku tentang saya."

Jadilah diri sendiri. Bertindaklah berdasarkan nasihat bijak Irving Berlin yang diberikan kepada almarhum George Gershwin. Ketika Berlin dan Gershwin pertama kali bertemu, Berlin merupakan orang yang terkenal sementara Gershwin adalah seorang komposer muda yang bekerja demi tiga puluh lima dolar per minggunya di Tin Pan Alley.

Berlin, yang terkesan oleh kemampuan Gershwin, menawari Gershwin pekerjaan sebagai sekretaris musikalnya dengan gaji tiga kali lipat dari gaji yang ia terima. Namun Berlin justru menasihatinya, "Jangan terima pekerjaan itu karena jika Anda menerimanya, Anda dapat menjadi Berlin kedua. Tapi jika Anda bersikeras menjadi diri sendiri, suatu hari Anda akan menjadi Gershwin pertama."

Gershwin menerima peringatan itu dan perlahan-lahan mengubah dirinya menjadi salah seorang dari komponis Amerika terkenal dari generasinya.

Charlie Chaplin, Will Rogers, Mary Margaret McBride, Gene Autry, dan jutaan orang lainnya harus mempelajari apa yang sedang saya coba berikan dalam bab ini. Mereka harus belajar keras seperti yang saya lakukan.

Saat pertama kali Charlie Chaplin membuat film, sang sutradara meminta Chaplin meniru komedian Jerman ternama saat itu. Akibatnya, Charlie Chaplin tak beranjak ke mana-mana sampai ia bertindak menjadi dirinya sendiri.

Bob Hope memiliki pengalaman serupa: ia menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk menyanyi dan menari dan ia tidak beranjak ke mana-mana sampai ia memulai lelucon dan menjadi diri sendiri.

Will Rogers hanya memutar-mutar tali di Vaudeville selama bertahun-tahun tanpa mengucapkan sepatah kata pun. Dia tidak beranjak ke mana-mana sampai ia mendapatkan anugerah unik dalam hal humor dan ia mulai banyak bicara sambil memutar-mutar tali.

Saat pertama kali Mary Margaret McBride mengudara, ia berusaha menjadi seorang pelawak Irlandia namun gagal. Ketika ia berusaha jadi seorang gadis apa adanya—seorang gadis desa yang polos dari Missouri—ia menjadi salah satu bintang radio paling populer di New York.

Ketika Gene Autry berusaha menyingkirkan aksen Texasnya dan berpakaian seperti anak kota dan mengaku berasal dari New York, orang-orang hanya tertawa di belakang panggung. Namun, saat dia mulai memainkan banjonya dan menyanyikan balada, Gene Autry memulai karier yang membuatnya menjadi tokoh koboi paling populer di dunia, baik dalam perfilman maupun di radio.

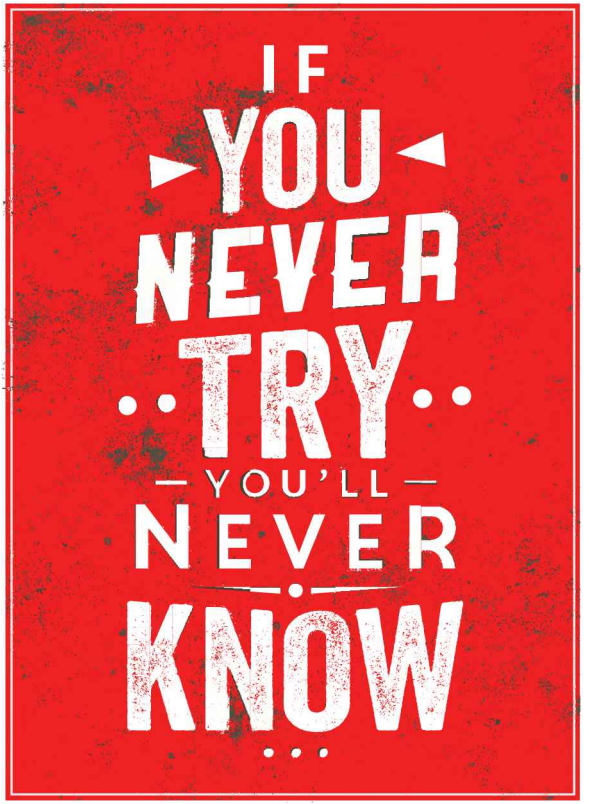
Anda adalah sesuatu hal baru di dunia ini, berbahagialah dan manfaatkan apa yang diberikan alam pada Anda. Dalam sebuah analisis, semua seni bersifat autobiografis. Anda bisa menyanyikan apa

adanya tentang diri Anda. Anda bisa melukiskan apa adanya diri Anda. Anda harus menjadi seseorang sebagaimana yang telah diberikan oleh pengalaman, lingkungan, dan keturunan Anda. Baik buruknya, Anda harus memupuk kebun kecil Anda sendiri. Baik buruknya, Anda harus memainkan instrumen kecil Anda sendiri dalam orkestra kehidupan.

Seperti kata Emerson dalam esainya tentang "Berdikari": "Ada waktunya dalam pendidikan setiap manusia, saat ia sampai pada keyakinan bahwa iri hati merupakan kebodohan, bahwa imitasi merupakan upaya bunuh diri; bahwa manusia harus membawa diri baik buruknya sesuai dengan bagiannya; bahwa meski alam semesta yang luas ini penuh kebaikan, tidak ada inti jagung bergizi yang bisa datang kepadanya, selain melalui kerja keras pada sebidang tanah yang diberikan kepadanya. Di dalam alam, kekuatan yang ada dalam dirinya adalah baru, dan tidak ada sesuatu pun selain yang ia ketahui bisa ia lakukan, sebelum mencobanya terlebih dahulu."

Itulah cara Emerson mengungkapan dalam bentuk puisi yang ditulis oleh almarhum Douglas Malloch:

Jika Anda tidak dapat menjadi cemara di puncak bukit.
Jadilah belukar di lembah—tetapi jadilah
Belukar kecil yang terbaik di sisi sungai;
Jadilah semak, jika Anda tidak bisa
menjadi pohon.
Jika Anda tidak dapat menjadi semak,
jadilah rumput.
Dan sebagian pelintas jalan senang karenanya;
Jika Anda tidak dapat menjadi Muskie,
maka jadilah bebunyian saja.
Kita semua tidak bisa jadi kapten,
harus ada yang jadi kru.
Ada sesuatu bagi kita semua di sini.
Ada pekerjaan besar yang harus dilakukan namun
ada pekerjaan kecil-kecilan yang harus dilakukan
Dan tugas yang harus kita lakukan ada
di dekat kita.
Jika Anda tidak dapat menjadi jalan raya,
jadilah jejak,
Jika Anda tidak dapat menjadi matahari,
jadilah bintang;
Bukan karena ukuran yang membuat Anda berhasil
atau gagal —
Jadilah yang terbaik apa pun itu!



Untuk menanamkan sikap mental yang akan membawa perdamaian dan kebebasan, ingatlah hal berikut:

" Jangan meniru orang lain. Temukan diri sendiri dan jadilah diri sendiri. "

Bab 2

Empat Kebiasaan Kerja yang Baik yang akan Membantu Mencegah Perasaan Lelah dan Khawatir

Kebiasaan Kerja yang Baik No. 1: Bersihkan Meja Anda dari Semua Kertas Kecuali yang Berkaitan dengan Masalah yang Anda Hadapi

Roland L. Williams, Kepala Perkeretaapian Chicago dan North-Western mengatakan: "Orang yang mejanya penuh tumpukan kertas akan dianggap hebat dalam pekerjaannya, jika ia mau membersihkan mejanya. Saya menyebutnya mengurus rumah tangga dengan baik. Ini merupakan langkah nomor satu menuju efisiensi."

Jika Anda mengunjungi Library of Congress di Washington, DC, Anda akan menemukan lima kata yang dilukis di langit-langit yang merupakan puisi yang ditulis oleh seorang paus:

Keteraturan adalah hukum pertama Surga.

Keteraturan seharusnya juga menjadi hukum pertama dalam bisnis. Tapi apakah bisa? Tidak, rata-rata meja pebisnis berantakan dengan kertas-kertas yang belum ia sentuh selama berminggu-minggu. Bahkan, seorang penerbit surat kabar New

Orleans pernah berkata kepada saya bahwa ketika sekretarisnya membereskan salah satu meja, ia menemukan sebuah mesin tik yang telah hilang selama dua tahun!

Hanya dengan melihat meja dipenuhi dengan surat-surat tak terjawab, laporan-laporan dan memo-memo sudah cukup membuat berkembangnya perasaan bingung, tegang, dan khawatir. Ini lebih buruk dari itu. Mesin pengingat terus-menerus mengingatkan akan adanya "sejuta hal yang harus dilakukan dan tidak ada waktu untuk melakukannya". Bukan hanya bisa membuat Anda khawatir bahkan membuat Anda tegang dan kelelahan, tetapi juga membuat Anda darah tinggi, berpenyakit jantung, serta menderita bisul perut.

Dr. John H. Stokes, seorang profesor lulusan Fakultas Kedokteran University of Pennsylvania, membacakan sebuah paper di hadapan Konvensi Nasional Asosiasi Kedokteran Amerika—sebuah paper

berjudul "Neurosis Fungsional sebagai Komplikasi Penyakit Organik". Dalam paper itu, Dr.Stokes menyebutkan sebelas kondisi dalam judul: "Apa yang Harus Dicari dalam Kondisi Pikiran Pasien."

Berikut ini merupakan beberapa item pertama dalam daftar tersebut:

Perasaan harus atau wajib adalah segala sesuatu yang tak berkesudahan yang harus diselesaikan.

Tetapi bagaimana mungkin prosedur mendasar seperti membersihkan meja dan membuat keputusan bisa membantu Anda menghindari tekanan tinggi, perasaan harus, dan perasaan tentang "bagaimana segala sesuatu yang tak berkesudahan harus diselesaikan?"

Dr. William L. Sadler, seorang psikiater terkenal, bercerita tentang seorang pasien yang dengan menggunakan perangkat sederhana ini, mampu menghindari gangguan saraf. Orang itu adalah seorang eksekutif di perusahaan besar di Chicago. Ketika ia mendatangi kantor Dr. Sadler, ia terlihat

tegang, gugup, dan khawatir. Ia tahu bahwa ia sedang mengarah pada sebuah lingkaran setan, tapi ia tidak bisa berhenti bekerja. Dia harus mendapat bantuan.

"Saat pria ini menceritakan kisahnya," kata Dr. Sadler, "telepon saya berdering. Itu telepon dari rumah sakit; dan alih-alih menunda masalah, saya segera menyisihkan waktu untuk membuat suatu keputusan. Jika mungkin, saya bisa menyelesaikan masalah-masalah saat itu juga. Segera setelah saya menutup telepon, telepon berdering lagi. Lagi-lagi masalah mendesak, yang harus meluangkan waktu untuk mendiskusikannya. Interupsi ketiga muncul, saat seorang rekan saya datang ke kantor untuk meminta nasihat tentang seorang pasien yang sakit parah. Saat ia sudah selesai, saya menoleh ke tamu saya dan meminta maaf karena membuatnya menunggu. Namun, ia justru gembira, pandangannya benar-benar telah berbeda."

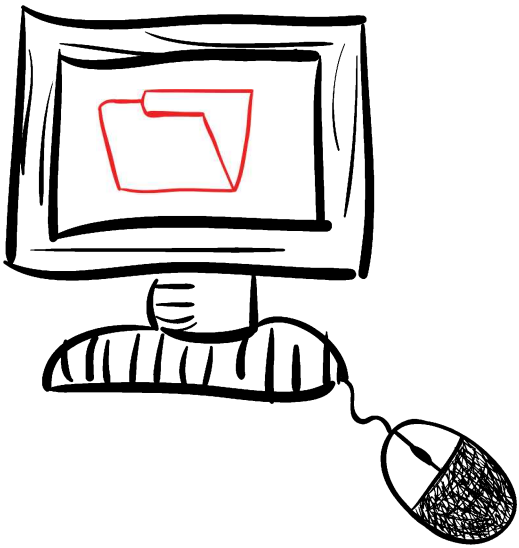
"Tidak perlu minta maaf, Dokter!" kata pria ini kepada Sadler. "Dalam sepuluh menit terakhir ini, saya rasa saya mendapatkan sesuatu tentang ketidakberesan dalam diri saya. Saya akan kembali ke kantor saya dan memperbaiki kebiasaan kerja saya ... Tapi sebelum saya pergi, apa Anda keberatan kalau saya melihat meja Anda?"

Dr.Sadler membuka laci meja kerjanya. Semua kosong—kecuali barang-barang persediaan. "Tolong katakan pada saya," sahut pasien itu, "di mana Anda menyimpan pekerjaan-pekerjaan yang belum selesai?"

"Semua sudah selesai!" ujar Sadler.

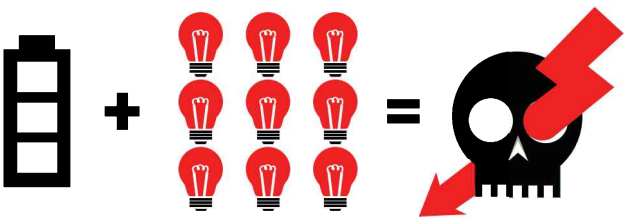
"Dan di mana Anda menyimpan surat-surat yang belum terjawab?"

"Semua sudah terjawab!" sahut Sadler padanya. "Aturan saya adalah jangan pernah menyimpan surat yang telah saya jawab. Saya mendiktekan jawabannya pada sekretaris saya saat itu juga."



DIOLAH DARI WWW.LEXINNOVABLOG.COM

Enam minggu kemudian, eksekutif yang sama mengundang Dr. Sadler datang ke kantornya. Dia terlihat telah berubah, begitu pula mejanya. Dia membuka laci mejanya untuk menunjukkan di dalamnya sudah tidak ada lagi pekerjaan yang belum diselesaikan. Eksekutif itu berkata, "Enam minggu lalu, saya mempunyai tiga meja yang berbeda di dua kantor yang berbeda. Meja saya berdebu di bawah pekerjaan saya. Saya tidak pernah bisa menyelesaikannya. Dan setelah berbicara dengan Anda, saya kembali ke sini dan membersihkan segudang laporan dan kertas lama. Sekarang saya bekerja di salah satu meja, dan menyelesaikan masalah yang muncul. Saya tidak lagi memiliki segudang pekerjaan yang belum terselesaikan dan membuat saya tegang dan khawatir. Tetapi satu hal paling mencengangkan adalah saya sepenuhnya sudah sembuh. Tak ada lagi yang keliru dengan kesehatan saya!"



Charles Evans Hughes, mantan Ketua Mahkamah Agung Amerika Serikat, mengatakan: "Pria tidak akan mati hanya karena kebanyakan kerja. Mereka mati karena pemborosan dan perasaan khawatir." Ya, dari pemborosan energi dan perasaan khawatir karena mereka sepertinya tak pernah bisa menyelesakan pekerjaan mereka.

Kebiasaan Kerja yang Baik No. 2: Lakukan Segala Sesuatu Menurut Kepentingannya

Henry L. Dougherty, pendiri Cities Service Company, mengatakan bahwa tak peduli berapa gaji yang ia terima, ada dua kemampuan yang ia rasa mustahil ditemukan.

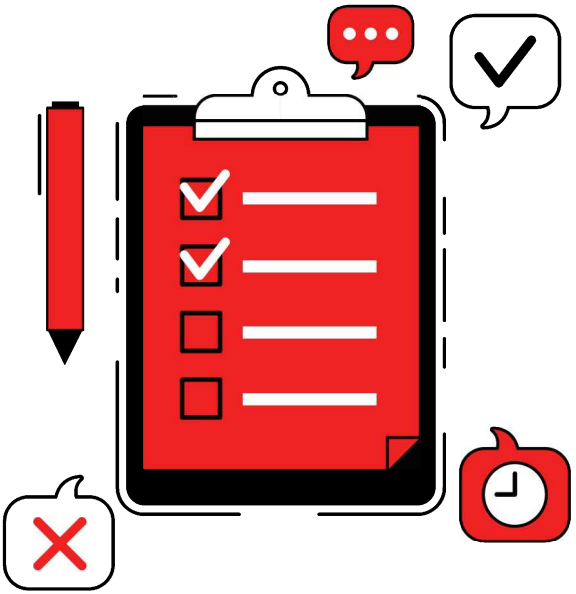
Kedua kemampuan tak ternilai harganya itu adalah: pertama, kemampuan berpikir. Kedua, kemampuan melakukan segala hal menurut urutan kepentingannya.

Charles Luckman, pemuda yang memulai dari nol dan naik dalam dua belas tahun menjadi seorang pimpinan perusahaan Pepsodent, mendapat gaji seratus ribu dolar setahun, dan menghasilkan satu juta dolar, menyatakan bahwa kesuksesanya

berhasil ia raih karena ia mampu mengembangkan dua kemampuan sebagaimana dikatakan Henry L. Dougherty yang muskil ditemukan. Charles Luckman berkata: "Sejauh yang saya ingat, saya bangun pukul lima pagi karena saya bisa berpikir dengan lebih baik menurut urutan kepentingannya." Franklin Bettger, salah seorang penjual asuransi paling sukses di Amerika, tidak menunggu sampai jam lima pagi untuk merencanakan hari. Dia membuat rencana pada malam sebelumnya, sekaligus menetapkan tujuan untuk dirinya sendiri—tujuan untuk menjual sejumlah asuransi hari itu. Jika gagal, jumlah itu ditambahkan ke hari berikutnya, begitu seterusnya.

Saya tahu dari pengalaman bahwa orang tidak selalu bisa melakukan hal-hal dalam urut-urutan kepentingannya, tetapi saya juga tahu bahwa rencana melakukan hal utama jauh lebih baik daripada berimprovisasi saat Anda menjalani hari.

Jika George Bernard Shaw tidak membuat aturan yang kaku untuk melakukan hal utama, ia mungkin akan gagal menjadi seorang penulis dan mungkin tetap akan menjadi seorang kasir bank sepanjang hidupnya. Dia menulis lima halaman setiap harinya. Rencana dan tekadnya yang mantap untuk melaksanakan apa yang ia tulis telah me-



nyelamatkan dirinya. Rencana itu memberinya inspirasi untuk terus menulis lima halaman per hari selama sembilan tahun dalam kondisi memilukan, meski yang ia hasilkan hanya tiga puluh dolar dalam waktu sembilan tahun itu atau kurang lebih satu penny (sen) per harinya.

Kebiasaan Kerja yang Baik No. 3:
Saat Menghadapi Masalah, Selesaikan jika Anda Punya Fakta yang Diperlukan untuk Membuat Keputusan. Jangan Tunda Membuat Keputusan.

Salah seorang mantan mahasiswa, almarhum H.P. Howell, berkata kepada saya bahwa saat ia menjadi anggota dewan direktur U.S. Steel, pertemuan dewan seringkali terasa panjang dan berlarut-larut—banyak urusan yang harus dibicarakan, namun hanya sedikit keputusan diambil. Hasilnya: setiap anggota dewan harus membawa pulang setumpuk laporan untuk dipelajari.

Akhirnya, Mr. Howell membujuk dewan direksi untuk membicarakan satu masalah pada satu waktu dan segera mengambil keputusan. Tidak ada lagi penundaan—tidak perlu menunda-nunda. Keputusan itu mungkin meminta fakta tambahan; kemungkinan itu untuk melakukan sesuatu atau tidak melakukan apa-apa. Tapi keputusan itu diraih untuk setiap masalah sebelum diteruskan ke masalah berikutnya.

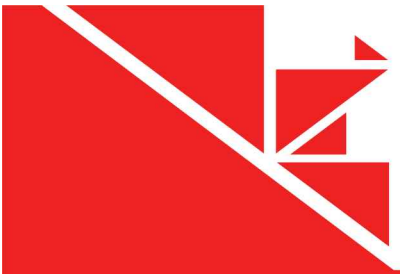
Mr. Howell berkata kepada saya bahwa hasilnya sangat mencolok dan bermanfaat: berkas perkara telah dibersihkan. Kalender terlihat bersih. Setiap anggota tidak

perlu lagi membawa pulang tumpukan laporan. Tak perlu lagi ada perasaan khawatir ada masalah yang tak terselesaikan.

Itu aturan yang baik, tidak hanya untuk dewan direktur U.S. Steel, tapi juga bagi Anda dan saya.

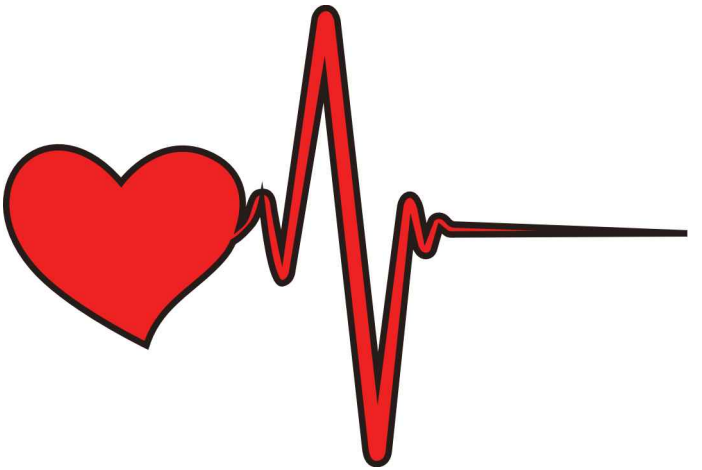
Kebiasaan Kerja yang Baik No. 4: Belajar Mengorganisasi, Mewakili, dan Mengawasi

Banyak pebisnis mati sebelum waktunya karena tidak pernah belajar mendelegasikan tanggung jawab kepada orang lain. Ia bersikeras melakukan segalanya sendiri. Hasilnya: rincian dan kebingungan menguasai dirinya. Dia didorong oleh rasa terburu-buru, khawatir, cemas, dan tegang. Memang sulit rasanya belajar mendelegasikan tanggung jawab. Saya tahu itu. Itu sulit bagi saya, sangat sulit. Saya juga tahu dari pengalaman bahwa bencana bisa juga disebabkan karena mendelegasikan wewenang pada orang yang salah. Tetapi, akan terasa lebih sulit saat mendelegasikan wewenang, eksekutif harus melakukannya jika ia ingin menghindari rasa khawatir, tegang, dan lelah.



“Banyak pebisnis mati sebelum waktunya karena tidak pernah belajar mendelegasikan tanggung jawab kepada orang lain. Ia bersikeras melakukan segalanya sendiri.”

Kalangan eksekutif yang membangun sebuah bisnis besar, dan tidak belajar untuk mengatur, mendelegasikan, dan mengawasi, biasanya mengalami masalah jantung di usia lima puluhan atau awal enam puluhan—masalah jantung yang diakibatkan oleh perasaan tegang dan khawatir. Mau contoh yang lebih spesifik? Lihatlah berita duka di halaman-halaman surat kabar.



Untuk membantu mencegah perasaan lelah dan khawatir:

01 Kosongkan meja dari semua kertas kecuali yang berhubungan dengan masalah yang sedang dihadapi.

02 Lakukan segala sesuatunya menurut urutan kepentingannya.

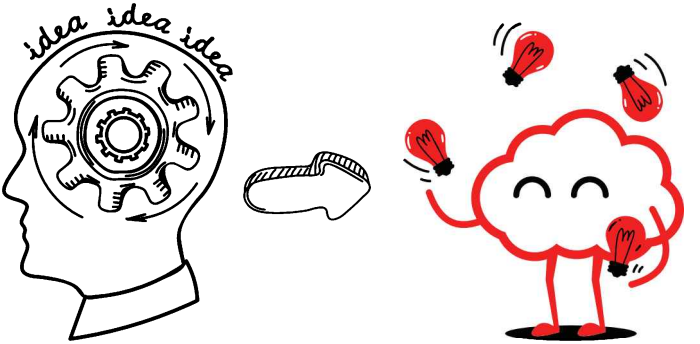
03 Saat menghadapi masalah, selesaikan saat itu juga jika Anda punya fakta-fakta yang diperlukan untuk mengambil keputusan.

04 Belajarlah mengorganisasi, mendelegasikan, dan mengawasi.

Bab 3

Apa yang Membuat Anda Kelelahan dan Apa yang Bisa Anda Lakukan untuk Itu

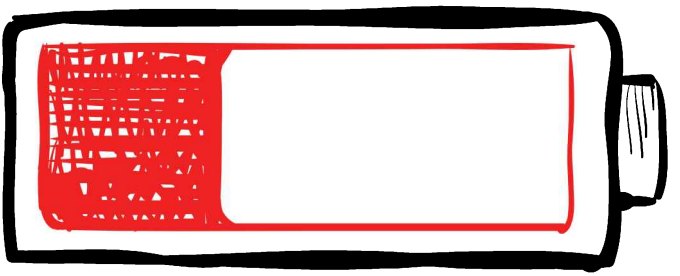
Berikut ini adalah fakta penting yang sangat mengherankan: Mental yang bekerja sendiri tak dapat membuat Anda lelah. Kedengarannya absurd. Tetapi beberapa tahun yang lalu, para ilmuwan berusaha mencari tahu berapa lama otak manusia bisa kerja tanpa "kehilangan kemampuan untuk bekerja"—untuk membuat definisi ilmiah dari kelelahan. Yang membuat heran kalangan ilmuwan adalah, mereka menemukan bahwa darah mengaliri otak, saat aktif, tidak menunjukkan kelelahan sama sekali! Jika Anda mengambil darah dari pembuluh darah satu hari kerja sementara dia bekerja, Anda akan mendapatinya penuh dengan "racun kelelahan" dan produk kelelahan. Tetapi jika Anda mengambil setetes darah dari otak seorang Albert Einstein, tetesan darah itu tidak akan menunjukkan racun kelelahan walaupun di akhir hari.



Otak dapat bekerja "secara baik dan cepat delapan atau bahkan dua belas jam bekerja". Otak sama sekali tak kenal lelah. Jadi apa yang membuat Anda lelah?

Para psikiater menyatakan bahwa sebagian besar kelelahan kita berasal dari sikap mental dan emosional kita. Salah seorang psikiater terkenal di Inggris, J.A. Hadfield, mengatakan dalam bukunya yang berjudul The Psychology of Power: "Bagian terbesar kelelahan yang membuat kita menderita berawal mula dari mental, sementara kelelahan karena semata-mata fisik sangat jarang."

Salah seorang psikiater Amerika paling terkemuka, Dr. A.A. Brill, mengamati lebih jauh lagi. Dia menyatakan: "Seratus persen kelelahan para pekerja saat berada dalam kesehatan yang baik disebabkan karena faktor psikologis, maksudnya adalah faktor emosional."

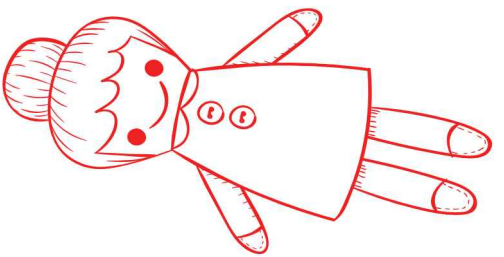


Faktor emosional apakah yang mampu membuat lelah para pekerja ini? Perasaan senang? Kepuasan? Tidak! Sama sekali bukan! Perasaan bosan, marah, tidak dihargai, sia-sia, tergesa-gesa, cemas, khawatir—semuanya itu merupakan faktor-faktor emosional yang menguras tenaga pekerja, membuatnya rentan terhadap flu, mengurangi output, dan membuatnya gugup dan sakit kepala saat pulang. Ya, kita lelah karena emosi menghasilkan ketegangan saraf dalam tubuh.

Metropolitan Life Insurance Company menunjukkan perihal kelelahan dalam sebuah brosur: Ujar perusahaan asuransi jiwa tersebut, "Kerja keras dengan sendirinya, jarang menyebabkan kelelahan yang tidak dapat disembuhkan baik dengan tidur maupun istirahat.... Perasaaan khawatir, tegang, dan gangguan emosional merupakan tiga penyebab terbesar kelelahan. Seringkali mereka menyalahkan kerja fisik atau mental yang tampaknya menjadi penyebabnya.... Ingat, bahwa otot yang tegang adalah otot yang bekerja. Permudah saja! Simpan energi untuk tugas-tugas penting.

Berhentilah sekarang, di mana pun Anda berada, dan periksalah diri Anda. Saat Anda membaca baris kalimat ini, apakah Anda mengernyitkan dahi pada buku ini? Apakah Anda merasa tegang di antara kedua mata? Apakah Anda duduk santai di kursi? Atakah Anda membungkukkan bahu Anda? Apakah otot-otot wajah tegang? Kecuali seluruh tubuh Anda lemas dan santai seperti sebuah boneka kain tua, Anda berada pada saat-saat yang menghasilkan ketegangan syaraf dan ketegangan otot. Anda menghasilkan perasaan gugup karena tegang dan lelah!

Mengapa kita harus tegang saat melakukan pekerjaan? Josselyn mengatakan: "Saya mendapati bahwa halangan utamanya... adalah keyakinan bahwa kerja keras memerlukan suatu usaha." Jadi kita mengernyitkan dahi ketika berkonsentrasi. Kita mengangkat bahu. Kita menggerakkan otot-otot kita untuk membuat gerakan usaha, yang sama sekali tak membantu otak kita dalam pekerjaan.



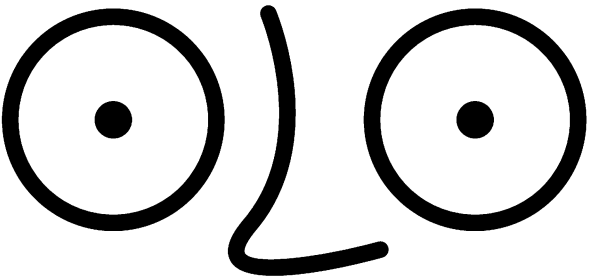
Apa jawaban atas kelelahan saraf? Rileks! Rileks! Rileks! Belajarlah rileks saat melakukan pekerjaan Anda!

Mudah kan? Tidak. Anda mungkin harus mengubah kebiasaan Anda seumur hidup. Tetapi ini sepadan dengan usaha, karena dapat mengubah hidup Anda! Dalam esainya berjudul "The Gospel Relaxation", William James menyatakan, "Ketegangan berlebihan akan berakibat, Anda akan kehabisan napas dan intensitas." Ketegangan merupakan kebiasaan. Rileks pun demikian. Dan kebiasaan buruk dapat dipecah, kebiasaan yang baik bisa dibentuk.

Bagaimana Anda bersikap rileks? Apakah Anda memulainya dari pikiran Anda, atau Anda mulai dari saraf Anda? Anda tidak memulai dari keduanya. Anda selalu memulai bersikap rileks dari otot- otot Anda!

Mari kita coba. Untuk menunjukkan bagaimana hal itu dilakukan, misalkan kita mulai dari mata Anda. Baca paragraf ini secara menyeluruh, dan ketika Anda tiba di akhir paragraf, bersandarlah dan tutup mata Anda. Katakan kepada mata Anda dalam hati: "Biarkan pergi. Biarkan pergi. Berhentilah bersikap tegang, berhenti mengerutkan kening. Biarkan pergi. Biarkan pergi." Ulangi hal itu berulang-ulang secara perlahan selama satu menit....

Tidakkah Anda melihat bahwa setelah beberapa detik otot-otot mata mulai kendur? Tidakkah Anda merasa seolah-olah ada tangan yang menyeka ketegangan itu? Ya, sepertinya terlihat luar biasa, Anda belajar dalam satu menit kunci dari seni relaksasi. Anda bisa melakukan hal yang sama untuk rahang, otot-otot wajah, leher, bahu, bahkan seluruh tubuh. Tapi organ paling penting dari semuanya adalah mata.

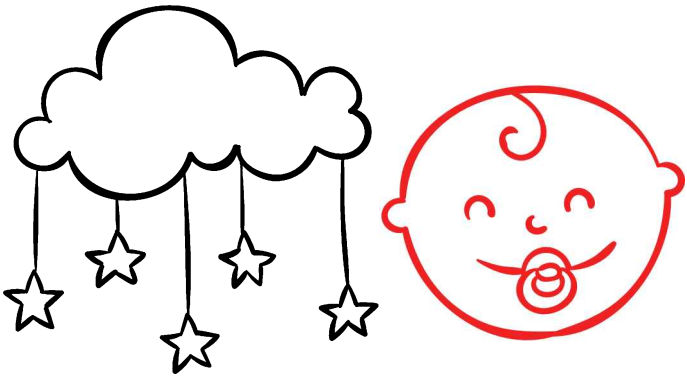


Dr. Edmund Jacobson dari University of Chicago lebih jauh menyatakan bahwa jika Anda benar-benar mampu mengendurkan otot-otot mata, Anda dapat melupakan semua masalah Anda! Alasan mata sangat penting dalam meredakan ketegangan saraf adalah karena mata membakar seperempat dari semua energi saraf yang dikonsumsi tubuh. Itulah sebabnya mengapa begitu banyak orang dengan kondisi mata yang sempurna menderita "kelelahan mata". Hal ini karena mereka membuat mata tegang.

Vicki Baum, novelis terkenal, mengatakan bahwa ketika masih kecil, dia bertemu dengan seorang lelaki tua yang mengajari salah satu pelajaran terpenting yang pernah ia pelajari. Waktu itu dia terjatuh. Lutut dan pergelangan tangannya terluka. Orang tua itu mengangkatnya, ia pernah menjadi badut sirkus, dan saat ia mengobatinya, ia berkata: "Penyebab kamu terluka karena kamu tidak tahu cara bersantai. Kamu harus berpura-pura seperti sebuah kaos kaki yang lemas. Ayo, saya akan tunjukkan padamu bagaimana melakukannya."

Lelaki tua itu mengajari Vicki Baum dan anak-anak lainnya cara jatuh, melakukan flip-flop, dan bagaimana berjungkir balik. Dan selalu ia tegaskan: "Bayangkan dirimu seperti kaos kaki tua. Dan kamu harus rileks!"

Anda bisa rileks, di mana saja Anda berada. Hanya saja jangan memaksa bersikap rileks. Relaksasi intinya adalah hilangnya ketegangan dan usaha. Pikirkan kemudahan dan relaksasi. Mulailah memikirkan relaksasi otot mata dan wajah Anda, katakan berulang-ulang: "Biarkan pergi... biarkan pergi... biarkan pergi dan rileks." Rasakanlah energi yang mengalir dari otot-otot wajah Anda ke pusat tubuh Anda. Bayangkan diri Anda bebas dari ketegangan layaknya seorang bayi.



Itulah yang biasa dilakukan Galli-Curci, seorang penyanyi sopran kenamaan. Helen Jepson bilang pada saya bahwa sebelum pertunjukan dia biasa Galli-Curci duduk di kursi dengan otot terlihat rileks dan rahang bawah terlihat lemas. Latihan bagus ini menahannya bersikap gugup sebelum naik panggung; ini mampu mencegah kelelahan.

Berikut ini empat saran yang akan membantu Anda belajar bersikap rileks:

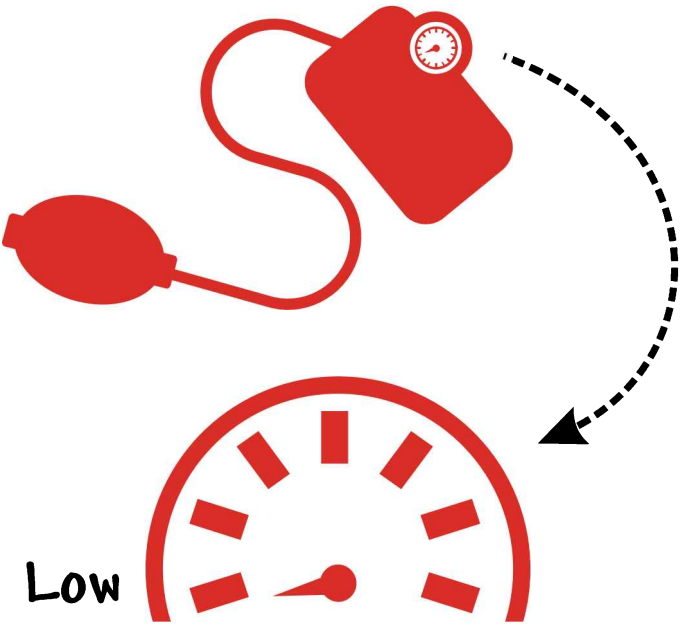
Bersantailah, biarkan tubuh Anda lemas seperti kaos kaki tua. Saya menyimpan kaos kaki berwarna merah di meja kerja saya sebagai pengingat akan bagaimana seharusnya bersikap lemas. Jika Anda tidak punya kaos kaki, boleh saja memanfaatkan seekor kucing. Pernahkah Anda mengangkat seekor anak kucing di bawah sinar matahari? Jika pernah, ujung-ujung kakinya terlihat lemas seperti koran basah. Bahkan para yogi di India mengatakan jika Anda ingin menguasai seni relaksasi, pelajarilah seekor kucing. Saya tidak pernah melihat seekor kucing kelelahan, menderita gangguan saraf, atau menderita insomnia, cemas, atau radang perut. Anda mungkin terhindar dari penyakit ini jika Anda belajar bersikap rileks seperti seekor kucing.

Bekerjalah, sebisa mungkin dalam posisi yang nyaman. Ingat, ketegangan di dalam tubuh mengakibatkan sakit bahu dan kelelahan saraf.

Periksalah diri Anda empat atau lima kali sehari, dan katakan pada diri sendiri: "Apakah saya menjadikan diri saya bekerja lebih keras ketimbang yang terjadi sebenarnya? Apakah saya menggunakan otot-otot yang tidak ada hubungannya dengan pekerjaan yang saya lakukan?" Ini akan membantu Anda membentuk kebiasaan rileks, dan sebagaimana dikatakan Dr. David Harold Fink: "Di antara mereka yang tahu tentang psikologi, hal itu merupakan dua kebiasaan menjadi satu."

Uji diri Anda lagi di akhir hari, dengan bertanya: "Seberapa lelah saya hari ini? Jika saya lelah, itu bukan karena pekerjaan mental yang telah saya lakukan, tetapi karena cara saya melakukannya." Daniel W. Josselyn menyatakan, "Saya mengukur prestasi, bukan karena seberapa saya lelah di akhir hari, tapi seberapa besar saya tidak merasa lelah." Dia bilang: "Ketika me-

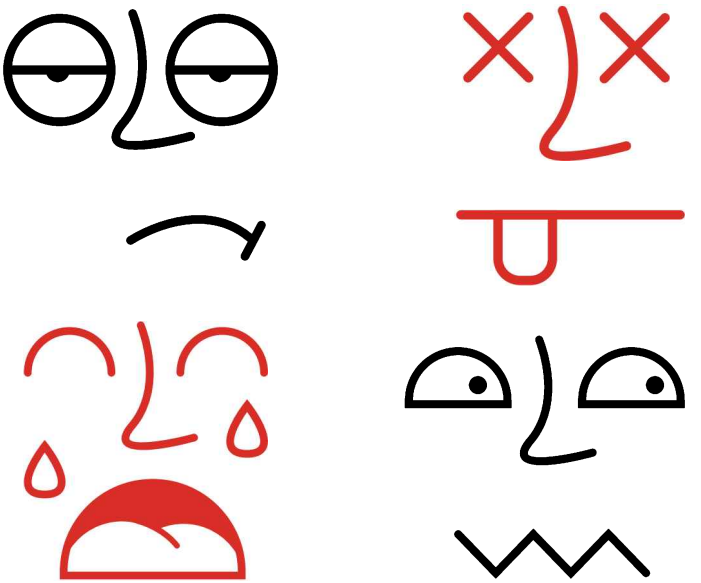
rasa sangat lelah di akhir hari, atau ketika iritabilitas membuktikan bahwa saraf saya lelah, saya tahu hari itu bukan merupakan hari yang efisien dalam kuantitas maupun kualitas." Apabila tiap pebisnis menekuni pelajaran yang sama, tingkat kematian akibat penyakit "hipertensi" akan turun dalam waktu semalam. Dan kita akan berhenti mengirim orang-orang yang rusak karena perasaan lelah dan khawatir ke sanatorium dan tahanan.



"Apakah saya menjadikan diri saya bekerja lebih keras ketimbang yang terjadi sebenarnya? Apakah saya menggunakan otot-otot yang tidak ada hubungannya dengan pekerjaan yang saya lakukan?"

Bab 4

Cara Menghalau Kebosanan yang Menghasilkan Perasaan Lelah, Khawatir, dan Benci



Salah satu penyebab utama kelelahan adalah kebosanan. Sebagai ilustrasinya, mari kita perhatikan kasus Alice, seorang juru steno yang tinggal di dekat Anda. Suatu malam Alice pulang dalam keadaan benar-benar lelah. Dia kelelahan. Dia menderita sakit kepala, sakit punggung. Begitu lelahnya dia sehingga ia ingin tidur tanpa menunggu waktu makan malam. Ibunya memohon.... Dia pun duduk di belakang meja. Telepon berdering. Teman lelakinya! Dia mendapat undangan ke pesta dansa! Matanya pun berbinar. Semangatnya membumbung tinggi. Dia bergegas ke atas, untuk mengenakan gaunnya yang berwarna biru. Ia pun menari hingga pukul tiga pagi, dan ketika akhirnya tiba di rumah, ia tidak sedikit pun kelelahan. Perempuan ini, pada kenyataannya, terlihat begitu gembiranya sehingga tidak bisa tidur.

Apakah Alice pada saat delapan jam sebelumnya benar-benar lelah, saat dia memandang dan bertindak kelelahan? Tentu saja begitu kondisinya. Dia merasa lelah karena bosan dengan pekerjaannya, mungkin juga bosan dengan kehidupannya. Ada jutaan Alice. Anda mungkin salah satu dari mereka.

Ini merupakan sebuah fakta bahwa perilaku emosional Anda biasanya lebih banyak mengakibatkan perasaan lelah ketimbang yang dilakukan fisik Anda. Beberapa tahun yang lalu, Joseph E. Barmack, Ph.D., menerbitkan sebuah laporan eksperimennya yang dimuat dalam Archives of Psychology. Dalam laporan itu ia menunjukkan bagaimana kebosanan mengakibatkan kelelahan. Dr.Barmack melakukan eksperimen dengan menempatkan sekelompok mahasiswa melalui serangkaian tes yang ia tahu, mereka sedikit saja yang menaruh minat atas tes tersebut. Dan hasilnya? Para siswa merasa lelah serta mengantuk. Mereka mengeluh sakit kepala dan lelah mata, serta merasa begitu kesal.

Dalam beberapa kasus, mereka bahkan merasakan perut mereka sakit. Apakah itu semua merupakan "imajinasi"? Tidak. Uji Metabolisme dilakukan terhadap para mahasiswa ini. Tes ini menunjukkan bahwa tekanan darah tubuh dan konsumsi oksigen sesungguhnya menurun ketika seseorang merasa bosan, dan seluruh metabolisme meningkat segera setelah ia mulai merasa berminat dan senang dalam kerjanya!

Kita jarang sekali merasa lelah ketika melakukan sesuatu yang menarik dan menyenangkan. Sebagai contoh, baru-baru ini saya mengadakan liburan di Canadian Rockies di sekitar Danau Louise. Saya menghabiskan waktu beberapa hari dengan memancing di Corral Creek. Saya melakukannya selama delapan jam, dan saya tidak merasa kelelahan. Mengapa? Itu karena saya merasa senang dan gembira. Saya merasakan prestasi yang tinggi dengan tangkapan enam ekor ikan trout. Tetapi apa jadinya jika saya bosan memancing. Dan bagaimana menurut Anda yang akan saya rasakan? Saya akan merasa kelelahan karena kerja berat.

Bahkan dalam kegiatan yang melelahkan sekalipun seperti mendaki gunung, kebosanan bisa menghampiri Anda jauh lebih banyak daripada kerja berat. Sebagai contoh, Mr. S.H. Kingman, pimpinan Farmers and Mechanics Savings Bank di Minneapolis, bilang kepada saya tentang insiden yang dijadikan ilustrasi terhadap pernyataan itu. Pada bulan Juli 1943, pemerintah Kanada meminta Canada Alpine Club memberikan pelatihan terhadap para anggota Prince of Wales Rangers dalam soal mendaki gunung. Mr.Kingman adalah salah seorang pemandu yang dipilih untuk melatih para prajurit ini.

Dia bercerita bagaimana dia dan rekan-rekan pemandu yang usianya sekitar empat puluh dua hingga lima puluh sembilan tahun memandu para tentara muda ini mendaki gletser penuh salju serta mendaki tebing curam dengan ketinggian empat puluh kaki, di mana mereka harus memanjat dengan tali dan perlengkapan lainnya.

Mereka mendaki Puncak Michael, Puncak Vice President, dan puncak-puncak lainnya di lembah Little Yoho di Canadian Rockies. Setelah lima belas jam mendaki gunung, para pemuda yang sedang dalam kondisi segar (mereka baru saja menyelesaikan enam minggu kursus pelatihan komando), benar-benar merasa lelah.

Apakah mereka kelelahan karena menggunakan otot-otot yang belum mengeras dalam pelatihan komando? Setiap orang yang pernah menjalani pelatihan komando akan mencemooh dengan pertanyaan konyol seperti itu! Tidak, mereka sangat letih karena mereka bosan mendaki gunung. Mereka begitu lelah, sehingga sebagian mereka tertidur tanpa menunggu waktu makan. Tapi para pemandu yang usianya dua dan tiga kali lipat lebih tua dari para prajurit ini—apakah mereka lelah? Ya, tapi tidak kelelahan. Para pemandu makan malam dan

tetap terjaga sampai selama berjam-jam. Mereka berbincang-bincang tentang pengalaman hari itu. Mereka tidak kelelahan karena mereka merasa tertarik.

Ketika Dr. Edward Thorndike dari Columbia melakukan eksperimen mengenai kelelahan, ia menahan para pemuda agar terjaga selama hampir seminggu untuk membuat mereka terus-menerus tertarik. Usai beberapa kali penyelidikan, Dr. Thorndike menyatakan, "Kebosanan merupakan satu-satunya penyebab berkurangnya pekerjaan."

Jika Anda seorang pekerja mental, rasanya jarang sekali jumlah pekerjaan yang Anda lakukan membuat Anda lelah. Anda mungkin lelah dengan jumlah pekerjaan yang tidak Anda lakukan. Sebagai contoh, ingat pada hari minggu yang lalu ketika Anda terus-menerus terganggu. Tidak ada surat yang mesti dijawab. Janjian berantakan. Ada masalah di sana dan sini. Segala sesuatunya terasa tidak beres hari itu. Anda tidak menghasilkan apa-apa, namun Anda pulang dengan perasaan lelah dan kepala serasa akan pecah.

Keesokan harinya semua diklik di kantor. Anda bekerja empat puluh kali lebih banyak daripada yang Anda lakukan pada hari sebelumnya. Namun

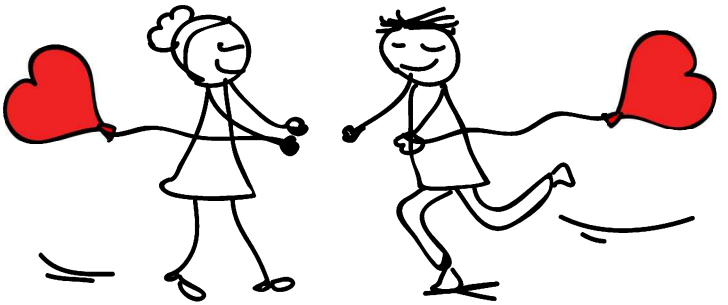
DIOLAH DARI WWW.NYTEXAMINER.COM

Anda pulang dalam keadaan segar layaknya bunga gardenia putih salju. Anda telah merasakan pengalaman itu. Begitu juga dengan saya.

Pelajaran yang harus dipetik? Ini dia: kelelahan kita seringkali disebabkan bukan oleh pekerjaan, tetapi karena perasaan khawatir, frustrasi, dan kebencian.

Saat menulis bab ini, saya bermaksud menonton kebangkitan komedi musikal Jerome Kern yang menyenangkan, Show Boat. Kapten Andy, sang kapten Cotton Blossom, dalam salah satu selingan filosofisnya berkata: "Orang-yang beruntung adalah orang yang bisa melakukan hal-hal yang mereka senangi."

Orang-orang seperti itu sangat beruntung karena mereka memiliki lebih banyak energi, lebih banyak kebahagiaan, lebih sedikit khawatir, dan tidak akan cepat merasa lelah. Di mana kepentingan Anda, ada juga energi Anda. Berjalan sepuluh blok bersama seorang istri yang mengomel dapat lebih melelahkan daripada berjalan sepuluh mil bersama seorang kekasih yang dipuja.



Dan seterusnya apa? Apa yang dapat Anda lakukan? Nah, di sinilah yang dilakukan seorang stenografer tentang hal ini—stenografer yang bekerja untuk sebuah perusahaan minyak di Tulsa, Oklahoma. Selama beberapa hari setiap bulannya, dia mengalami salah satu pekerjaan yang paling membosankan: mengisi formulir cetak untuk persewaan minyak, memasukkan angka dan statistik.

Tugas ini begitu membosankan sehingga ia memutuskan untuk membuatnya menarik. Bagaimana caranya? Setiap hari dia melakukan perlombaan dengan dirinya sendiri. Dia menghitung jumlah formulir yang harus diisi setiap paginya, dan kemudian mencoba menghitungnya di sore hari. Setiap harinya ia menghitung jumlah keseluruhannya dan mencoba lebih baik di keesokan harinya. Dan hasilnya? Ia dapat mengisi lebih banyak formulir di-

bandingkan stenografer lain dalam divisinya. Dan apa yang membuatnya seperti itu? Pujian? Tidak... Ucapan terima kasih? Tidak... Promosi? Tidak... Kenaikan gaji? Tidak... Namun, yang ia lakukan benar-benar membantu mencegah kelelahan yang berujung pada kebosanan. Hal itu memberikan stimulan mental. Karena ia telah melakukan yang terbaik untuk membuat pekerjaannya yang sebenarnya membosankan menjadi menarik, ia memiliki lebih banyak energi, lebih bersemangat, dan mendapat jauh lebih banyak kebahagiaan dari waktu luangnya.

Saya kebetulan tahu soal ini, karena saya menikahi gadis ini.

Berikut kisah seorang stenografer lain yang dibayar untuk berpura-pura seolah-olah pekerjaannya menarik. Ia terbiasa memperjuangkan pekerjaannya. Namun tidak lebih dari itu. Namanya Miss Vallie G. Golden. Ia tinggal di South Kenilworth No. 473 Avenue, Elmhurst, Illinois. Berikut ceritanya yang dia tulis kepada saya:

"Ada empat stenograf di kantor saya dan masing-masing diberikan tugas mengambil surat-surat dari beberapa orang. Sesekali kita terhenti karena tugas-tugas ini. Suatu hari seorang asisten kepala departemen bersikeras

meminta untuk mengulangi membuat surat yang panjang, saya mulai memberontak. Saya berusaha menunjukkan kepadanya bahwa surat itu dapat diperbaiki tanpa harus mengetik ulang. Ia menjawab jika saya tidak melakukannya, ia akan mencari orang lain yang mau melakukannya! Saya sangat marah! Tapi ketika saya mulai mengetik ulang surat ini, tiba-tiba terpikir oleh saya bahwa ada banyak orang lain yang akan melewati kesempatan melakukan pekerjaan yang sedang saya lakukan.

Selain itu juga, saya sadar saya digaji untuk melakukan pekerjaan itu. Saya mulai merasa lebih baik. Tiba-tiba saya putuskan untuk melakukan pekerjaan saya seakan-akan saya benar-benar menikmatinya—meski saya benci melakukannya. Saya pun membuat penemuan penting berikut ini: apabila saya melakukan pekerjaan saya seolah-olah saya sungguh-sungguh menikmatinya, saya merasa bisa bekerja lebih cepat terlebih jika saya benar-benar menikmati pekerjaan saya. Karenanya, sekarang ini saya jarang kerja lembur. Perilaku baru saya ini membuat saya mendapatkan reputasi sebagai pekerja yang baik. Dan ketika satu departemen pengawas membutuhkan sekretaris pribadi, dia meminta saya melakukan pekerjaan itu. "Masalah kekuatan sikap mental untuk berubah ini," tu-

lis Miss Golden, "menjadi penemuan amat penting bagi saya. Ini merupakan keajaiban yang benar-benar bekerja!"

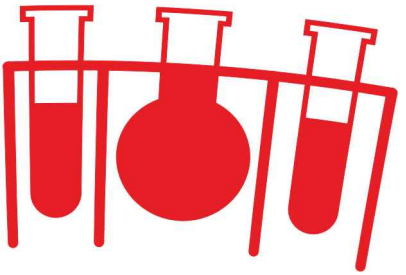
Miss Golden memanfaatkan filosofi "seolah-olah" milik Profesor Hans Vaihinger. Dia mengajarkan agar bertindak "seolah-olah" bahagia, dan kita akan bahagia, begitu seterusnya. Jika Anda bertindak "seolah-olah" Anda tertarik pada pekerjaan Anda, dan yang bertindak sedikit akan cenderung membuat minat Anda nyata. Ini juga akan cenderung menurunkan kelelahan, ketegangan, dan kekhawatiran Anda.

Beberapa tahun yang lalu, Harlan A. Howard membuat keputusan yang benar-benar mengubah hidupnya. Dia memutuskan untuk membuat pekerjaan membosankan menjadi menarik dan ia pasti punya satu pekerjaan yang membosankan: mencuci piring, menggosok counter, dan membersihkan es krim di ruang makan siang sekolah—sementara anak-anak lain bermain bola atau bercanda.

Harlan Howard membenci pekerjaannya, tetapi karena ia harus tetap berpegang pada itu, ia memutuskan untuk mempelajari bagaimana es krim

dibuat, bahan-bahan apa yang dipakai, mengapa beberapa es krim lebih baik dari yang lain. Ia mempelajari kimia es krim, dan menjadi jago pelajaran kimia di SMA. Dia begitu tertarik pada makanan kimia sehingga ia mendaftar di Massachusetts State College pada jurusan "teknologi makanan".

Ketika New York Cocoa Exchange menawarkan hadiah seratus dolar untuk esai terbaik pada penggunaan kakao dan cokelat—hadiah tersebut terbuka untuk semua mahasiswa, menurut Anda siapa yang akan memenangkannya? ... Benar. Harlan Howard.



"Jika Anda bertindak seolah-olah Anda tertarik pada pekerjaan Anda, dan yang bertindak sedikit akan cenderung membuat minat Anda nyata. Ini juga akan cenderung menurunkan kelelahan, ketegangan, dan kekhawatiran Anda."

Ketika ia merasa kesulitan mendapatkan pekerjaan, ia membuka sebuah laboratorium swasta di ruang bawah tanah rumahnya di 750 North Pleasant Street, Amherst, Massachusetts. Tak lama setelah itu, undang-undang baru disahkan. Bakteri dalam susu harus dihitung. Harlan A. Howard segera menghitung bakteri untuk empat belas perusahaan susu di Amherst dan dia harus mempekerjakan dua orang asisten.

Ke manakah ia dalam waktu dua puluh lima tahun dari sekarang? Orang-orang yang kini menjalankan bisnis kimia makanan, tentunya akan pensiun, atau meninggal dunia; dan tempat mereka akan diambil alih oleh para pemain muda yang sekarang memancarkan inisiatif dan antusiasme. Dua puluh lima tahun dari sekarang, Harlan A. Howard mungkin menjadi salah seorang pemimpin di bidangnya, sementara sebagian dari teman-teman kelasnya yang dulu memanfaatkan dirinya membersihkan es krim di atas meja menjadi masam, pengangguran, mengutuk pemerintah, dan mengeluh bahwa mereka tidak pernah punya kesempatan. Harlan A. Howard mungkin tidak pernah punya kesempatan, jika ia tidak berkeputusan membuat pekerjaan membosankan menjadi menarik.

Beberapa tahun yang lalu, ada seorang pemuda yang bosan dengan pekerjaannya yang harus berdiri di dekat mesin bubut, memutar keluar baut di sebuah pabrik. Nama pertamanya Sam. Sam ingin berhenti, tapi takut tidak bisa menemukan pekerjaan lain. Karena harus melakukan pekerjaan membosankan ini, Sam memutuskan akan membuatnya menarik. Jadi, ia berlomba dengan seorang mekanik yang mengoperasikan mesin di sampingnya.

Salah satunya adalah memangkas permukaan kasar mesin, dan yang lain memotong baut agar diameternya tepat. Mereka kadang-kadang bertukar mesin dan melihat siapa yang bisa memasang

baut paling banyak. Sang Mandor terkesan oleh kecepatan dan ketepatan Sam. Dia segera memberinya pekerjaan yang lebih baik. Itu merupakan awal dari seluruh rangkaian promosi. Tiga puluh tahun kemudian, Sam atau Samuel Vauclain-menjadi presiden Baldwin Locomotive Works. Dia mungkin tetap menjadi montir sepanjang hidupnya jika ia tidak memutuskan membuat pekerjaan membosankan menjadi menarik.

H.V. Kaltenborn—seorang analis berita radio yang terkenal — pernah bilang kepada saya bagaimana dia membuat pekerjaan membosankan menjadi menarik. Ketika ia berusia dua puluh dua tahun, ia melakukan pekerjaannya dengan melintasi samudera Atlantik di atas perahu ternak, sambil memberi makan dan menyiram sapi jantan. Setelah melakukan perjalanan dengan menggunakan sepeda dari Inggris, ia tiba di Paris, dalam keadaan lapar dan kehabisan uang. Dengan tujuan menggadaikan kameranya seharga lima dolar, ia memasang iklan di harian The New York Herald edisi Paris dan mendapat pekerjaan menjual mesin steropticon. Saya ingat stereoscopes kuno yang kami gunakan untuk melihat dua gambar persis sama. Ketika kami lihat, sebuah keajaiban terjadi. Kedua lensa dalam

dua stereoscope mengubah gambar ke dalam satu adegan dengan efek tiga dimensi. Kami melihat jarak. Kami mendapat pemahaman yang luar biasa tentang perspektif.

Seperti yang saya katakan, Kaltenborn mulai menjual mesin-mesin ini dari pintu ke pintu di Paris—meski ia tidak bisa berbicara dalam bahasa Perancis. Tapi dia memperoleh komisi lima ribu dolar dalam tahun pertama, dan membuat dirinya menjadi salah seorang salesman dengan bayaran tertinggi di Perancis tahun itu.

H.V. Kaltenborn bilang pada saya bahwa pengalaman dalam melakukan banyak hal telah mengembangkan kualitas-kualitas dalam dirinya yang membuatnya sukses. Usai pengalaman itu, ia merasa bisa menjual The Congressional Record kepada para ibu rumah tangga di Perancis.

Pengalaman itu memberinya pemahaman yang mendalam atas kehidupan di Perancis yang kemudian terbukti sangat berharga dalam menafsirkan semua peristiwa.

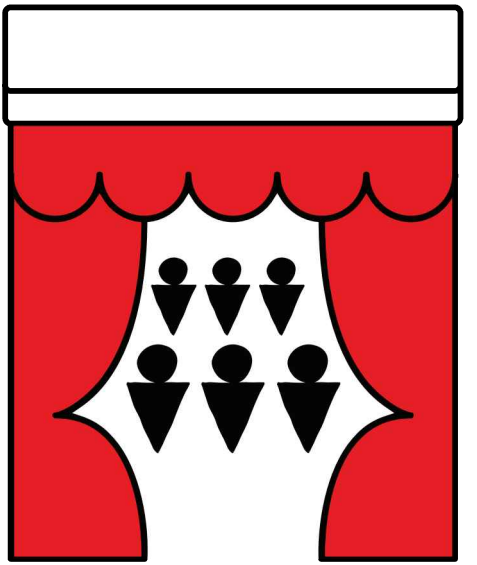
Bagaimana dia bisa berhasil menjadi seorang ahli penjual walaupun ia tidak bisa berbicara dalam bahasa Perancis? Yah, dia telah meminta majikan-

nya menulis surat penawarannya dalam bahasa Perancis yang sempurna, dan dia mengingat-ingat hal itu. Dia selalu membunyikan bel pintu, agar seorang ibu rumah tangga menjawab, dan Kaltenborn akan memulai penjualan dengan mengandalkan memorinya, mengulangi berbicara dengan aksen yang sangat menggelikan, itu lucu.

Kemudian, dia menunjukkan foto-foto ibu rumah tangga, dan ketika ia mengajukan pertanyaan, ia akan mengangkat bahu-bahunya dan berkata: "Seorang Amerika ... Amerika." Dia kemudian akan melepas topi dan menunjuk salinan penjualannya, berbicara dalam bahasa Perancis yang sempurna bahwa ia telah menempelkan tulisannya di bagian atas topi.

Ibu rumah tangga itu tertawa dan menunjukkan lebih banyak gambar. Ketika H.V. Kaltenborn bercerita tentang hal ini, ia mengakui bahwa ternyata pekerjaan itu jauh dari mudah. Dia mengatakan kepada saya bahwa hanya ada satu kualitas yang menarik yaitu tekadnya untuk membuat pekerjaannya menarik.

Setiap pagi sebelum ia mulai keluar, ia memandang ke dalam cermin dan menyerahkan dirinya dengan sebuah nasihat: "Kaltenborn, Anda harus melakukan ini jika ingin makan. Karena Anda harus melakukannya—kenapa tak bersenang-senang melakukannya? Kenapa tak membayangkan tiap kali pencet pintu-bel, Anda muncul sebagai seorang aktor yang ada di depan panggung dan ada penonton di luar sana memandang Anda. Lagi pula, apa yang Anda lakukan sama seperti lelucon di panggung. Jadi kenapa tidak bersemangat dan tidak antusias?"



Mr. Kaltenborn bilang kepada saya bahwa cara berbicara pada diri sendiri seperti ini setiap hari membantunya mengubah sebuah tugas yang pernah saya benci dan takuti menjadi sebuah petualangan yang saya sukai dan hal ini membuatnya sangat menguntungkan.

Ketika saya bertanya kepada Mr. Kaltenborn apakah dia punya saran untuk anak-anak muda dari Amerika yang ingin sekali sukses. Ia berkata: "Ya, pergilah berkeliling setiap pagi. Kita bicara banyak tentang pentingnya latihan fisik untuk membangunkan kita dari kondisi setengah-tidur di mana banyak dari kita berjalan-jalan. Tapi yang kita butuhkan adalah beberapa latihan spiritual dan mental setiap paginya untuk membangkitkan kita menjadi sebuah tindakan. Beri kesempatan diri Anda untuk berbasa-basi setiap harinya."

Apakah menasihati diri sendiri setiap hari itu konyol, dangkal, dan kekanak-kanakan? Tidak, malah sebaliknya, ini merupakan hakikat psikologi suara. "Hidup kita adalah apa yang kita pikirkan." Kata-kata itu berlaku juga untuk masa sekarang sebagaimana digunakan delapan belas abad yang lalu, ketika Marcus Aurelius pertama kali menulisnya dalam bukunya tentang Meditasi: "Hidup kita adalah apa yang kita pikirkan."

Dengan berbicara kepada diri sendiri setiap jam, setiap hari, Anda dapat mengarahkan diri Anda untuk memikirkan pikiran-pikiran tentang keberanian dan kebahagiaan, kekuatan pikiran dan kedamaian.

Dengan berbicara kepada diri sendiri tentang hal-hal yang Anda harus syukuri, Anda dapat mengisi pikiran Anda dengan pikiran-pikiran yang melonjak dan bernyanyi.

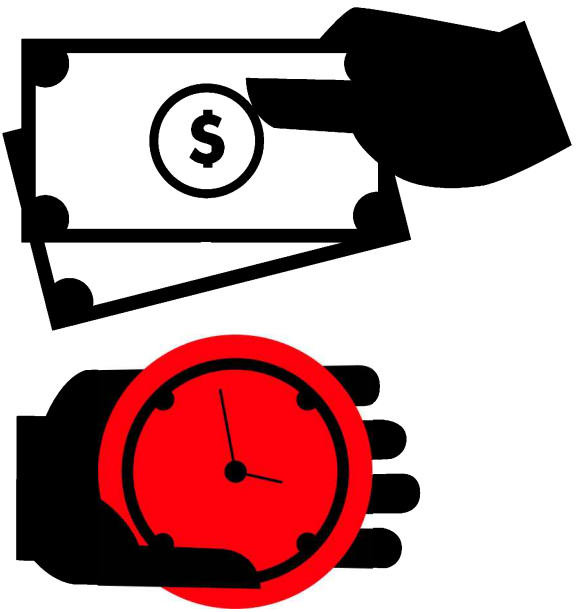
Dengan memikirkan pikiran yang benar, Anda dapat mengatasi pekerjaan yang kurang menyenangkan. Atasan Anda ingin Anda tertarik pada pekerjaan Anda sehingga ia bisa mendapatkan lebih banyak uang. Tapi mari kita lupakan soal apa yang diinginkan bos. Cukup pikirkan tentang bagaimana Anda bisa tertarik pada pekerjaan Anda, karena pekerjaan Anda akan melakukan pekerjaan untuk Anda.

Ingatkan diri Anda bahwa kondisi ini bisa melipatgandakan kebahagiaan Anda dari hidup, karena Anda menghabiskan sekitar satu setengah jam waktu jaga Anda untuk pekerjaan Anda, dan jika Anda tidak menemukan kebahagiaan dalam pekerjaan Anda, Anda mungkin tidak akan pernah menemukannya di mana pun.

Terus ingatkan diri Anda bahwa tertarik pada pekerjaan akan membawa pikiran Anda terlepas dari perasaan khawatir dan dalam jangka panjang, mungkin akan membawa promosi dan kenaikan gaji.

Bab 5

Maukah Anda Tukar dengan yang Anda Miliki?



Saya mengenal Harold Abbott selama bertahun-tahun. Dia tinggal di South Madison Avenue, Webb City, Missouri. Dia pernah menjadi dosen di tempat kuliah saya. Suatu hari, dia mengantar saya sampai ke tanah pertanian di Belton, Missouri. Selama perjalanan, saya bertanya bagaimana cara ia menjaga dirinya agar tidak diliputi rasa khawatir. Dia katakan pada saya sebuah cerita inspiratif yang tidak akan pernah saya lupakan.

Katanya, "Dulu saya sering merasa khawatir, tapi suatu hari di musim semi 1934, saat saya sedang berjalan di Webb City, saya melihat suatu pemandangan yang mampu mengusir semua kekhawatiran saya.

Itu semua terjadi dalam sepuluh detik, tapi selama sepuluh detik itu saya belajar lebih banyak tentang bagaimana caranya hidup, dan ternyata jauh dari apa yang saya pelajari dalam waktu sepuluh tahun sebelumnya. Selama dua tahun saya telah mengelola sebuah toko kelontong di Webb City," kata Abbott Harold saat mulai bercerita kepada saya, "Saya tidak hanya kehilangan semua tabungan saya, saya justru terlilit utang yang membuat saya memerlukan waktu tujuh tahun untuk membayarnya kembali.

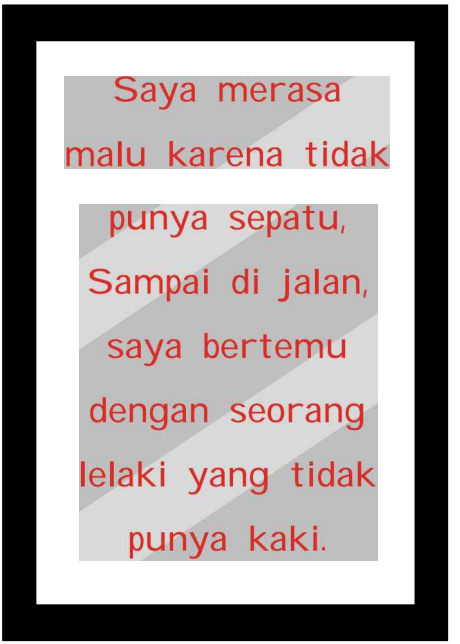
Toko saya tutup pada hari Sabtu sebelumnya. Dan saya bermaksud pergi ke Bank Merchants and Miners untuk meminjam uang agar saya bisa pergi ke kota Kansas untuk mencari pekerjaan. Saya berjalan seperti orang habis dipukuli. Saya telah kehilangan semangat dan keyakinan saya. Lalu tiba-tiba saya melihat di jalan seorang laki-laki yang tidak punya kaki. Dia duduk di atas panggung kayu kecil yang dilengkapi dengan roda dari sepatu roda. Dia mendorong dirinya di sepanjang jalan dengan balok kayu di masing-masing tangannya.

Saya bertemu dengannya sesaat setelah ia menyeberang jalan dan mulai mengangkat dirinya beberapa inci di atas tepi jalan ke trotoar. Ketika ia memiringkan papan kayu kecil ke sudut, matanya menatap saya. Dia menyapa saya dengan senyum besar. 'Selamat pagi, Pak. Ini pagi yang cerah, bukan?' katanya bersemangat.

Saat saya berdiri menatapnya, saya sadar betapa kaya saya ini. Saya punya dua kaki. Saya dapat berjalan. Saya merasa malu karena mengasihani diri sendiri. Saya berkata pada diri sendiri jika dia bisa bahagia, ceria, dan percaya diri tanpa kaki, saya pasti bisa dengan kaki saya. Saya bisa merasakan dada saya terangkat. Saya telah berencana untuk meminjam seratus dolar dari Bank Merchants and Miners.

Tapi sekarang saya punya keberanian untuk meminjam dua ratus. Saya berniat bilang bahwa saya ingin pergi ke Kansas City untuk mencoba mendapatkan pekerjaan. Tetapi sekarang saya nyatakan dengan yakin bahwa saya ingin pergi ke Kansas City untuk mendapatkan pekerjaan. Saya mendapat pinjaman, saya pun mendapat pekerjaan.

Berikut kata-kata yang saya sisipkan di cermin kamar mandi saya, agar saya bisa membacanya setiap pagi saat mencukur:



Saya pernah bertanya kepada Eddie Rickenbacker tentang pelajaran terbesar apa yang ia pelajari pada saat mengapung bersama teman-temannya di atas rakit selama dua puluh satu hari, dalam kondisi putus asa dan hilang di Samudera Pasifik. "Pelajaran terbesar yang saya peroleh dari pengalaman itu," katanya, "adalah jika Anda memiliki air tawar yang ingin Anda minum dan makanan yang ingin Anda makan, Anda seharusnya tidak perlu mengeluh tentang apa pun."

Majalah Time memuat artikel tentang seorang sersan yang telah terluka di Guadalcanal. Saat tenggorokannya terkena pecahan granat, sersan ini sudah mendapat tujuh kali transfusi darah. Sambil menulis sebuah catatan kepada seorang dokter, dia bertanya: "Apakah saya akan hidup?" Dokter menjawab: "Ya." Dia menulis catatan lain, dan bertanya: "Apakah saya nanti bisa bicara lagi?" Sekali lagi jawabannya ya. Dia lalu menulis catatan lain yang mengatakan: **"Lalu buat apa saya harus merasa khawatir?"**

Mengapa Anda tidak berhenti saat ini juga dan bertanya pada diri sendiri: "Buat apa saya harus merasa khawatir?" Anda mungkin akan mendapatkan hal tersebut tidak penting dan tidak berarti.

Sekitar sembilan puluh persen dari segala sesuatu dalam hidup kita adalah benar dan sekitar sepuluh persennya adalah keliru. Jika kita ingin bahagia, yang harus kita lakukan adalah berkonsentrasi pada sembilan puluh persen yang benar dan mengabaikan sepuluh persen yang keliru. Jika kita ingin merasa khawatir, pahit, dan sakit maag, yang harus kita lakukan adalah berkonsentrasi pada sepuluh persen yang keliru dan mengabaikan sembilan puluh persen yang benar.

Kata-kata "Think and Thank" (Berpikir dan Berterima kasih)" banyak tertulis dalam banyak gereja Cromwellian di Inggris. Kata-kata ini harus diingat dalam hati kita, juga: "Think and Thank". Pikirkan semua yang harus kita syukuri, dan bersyukur kepada Tuhan untuk semua anugerah dan karunia kita.

“Ya, kecenderungan jarang memikirkan apa yang kita miliki, tetapi selalu memikirkan yang belum kita miliki merupakan suatu tragedi terbesar di bumi. Ini mungkin disebabkan adanya lebih banyak penderitaan daripada peperangan dan penyakit dalam sejarah ini.”

Jonathan Swift, penulis Gulliver's Travels, adalah penulis paling pesimis dalam sastra Inggris. Dia begitu menyesal telah lahir dan mengenakan pakaian hitam dan berpuasa di hari ulang tahunnya. Namun, dalam keputusasaan, dan perasaan pesimis tertinggi ini sastra Inggris memuji kekuatan besar dari perasaan gembira dan bahagia yang bisa memberikan kesehatan. "Dokter terbaik di dunia ini," katanya, "adalah Diet Dokter, Dokter Tenang, dan Dokter Merryman."

Anda dan saya mungkin merasakan layanan "Dokter Merryman" gratis setiap jamnya dengan terus mempertahankan perhatian kita tertuju pada semua kekayaan luar biasa yang kita miliki—kekayaan yang jauh melebihi dongeng tentang harta Ali Baba. Maukah Anda menjual kedua bola mata Anda dengan nilai satu miliar dolar? Anda ingin dihargai berapa untuk dua kaki Anda? Tangan Anda? Pendengaran Anda? Anak-anak Anda? Keluarga Anda? Tambahkan aset-aset Anda, dan Anda akan menemukan bahwa Anda tidak akan menjual apa yang Anda miliki demi semua emas yang pernah dikumpulkan oleh Rockefeller, Ford, dan Morgans.

Tapi apakah kita menghargai semuanya ini? Tidak. Sebagaimana dikatakan Schopenhauer: "Kita jarang memikirkan apa yang kita miliki, tetapi selalu apa yang belum kita miliki." Ya, kecenderungan "jarang memikirkan apa yang kita miliki, tetapi selalu memikirkan yang belum kita miliki" merupakan suatu tragedi terbesar di bumi. Ini mungkin disebabkan adanya lebih banyak penderitaan daripada peperangan dan penyakit dalam sejarah ini.

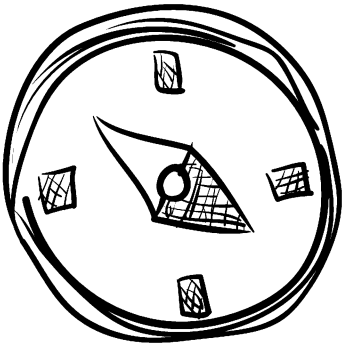
Ini menyebabkan John Palmer berubah "dari seorang yang biasa menjadi penggerutu tua", dan hampir menghancurkan rumahnya. Saya tahu karena dia bilang begitu.

Mr. Palmer hidup di wilayah 30 Avenue No. 19, Paterson, New Jersey. "Tak lama setelah kembali dari angkatan darat," katanya, "saya memulai bisnis untuk diri saya sendiri. Saya bekerja keras siang dan malam. Semuanya berjalan lancar. Lalu masalah pun muncul. Saya tidak bisa mendapatkan suku cadang dan bahan mentah.

"Saya takut harus menghentikan usaha saya, saya khawatir terlalu banyak sehingga saya berubah dari orang biasa menjadi penggerutu tua. Saya menjadi sangat pemurung. Saya tidak tahu itu, tetapi

sekarang saya sadar bahwa saya telah kehilangan kebahagiaan.

Lalu, suatu hari datang seorang pemuda, veteran cacat yang bekerja untuk saya dan berkata, 'Johnny, Anda seharusnya malu pada diri Anda sendiri. Anda beranggapan seolah-olah Anda saja satu-satunya orang di dunia ini yang mempunyai masalah. Andai saja Anda harus menutup toko untuk sementara waktu, memangnya kenapa? Anda bisa memulainya lagi ketika situasi berangsur normal. Anda punya banyak hal yang patut disyukuri. Namun, Anda selalu mengeluh. Wah, bagaimana saya bisa berharap berada di tempat Anda. Lihat saya. Saya hanya punya satu tangan, dan setengah dari wajah saya rusak, namun saya tak mengeluh. Jika Anda tidak berhenti mengeluh dan mengomel, Anda akan kehilangan tidak hanya bisnis Anda, tetapi juga kesehatan Anda, rumah Anda, dan teman-teman Anda!'



"Komentar itu menghentikan saya saat itu juga. Komentar itu membuat saya sadar seberapa baik saya ini. Saya putuskan saat itu juga saya akan berubah dan menjadi diri saya yang dulu lagi dan saya pun melakukannya."

Seorang teman saya, Lucile Blake, gemetar sebelum dia belajar menjadi bahagia atas apa yang ia miliki ketimbang mencemaskan apa yang belum ia miliki.

Saya bertemu Lucile tahun lalu, saat kami sama-sama belajar menulis cerita pendek di Columbia University School of Journalism. Sembilan tahun yang lalu, dia mendapat kejutan dalam hidupnya. Dia tinggal di Tucson, Arizonia. Dia merasa baik di situ. Berikut kisahnya yang ia ceritakan pada saya:

"Saya hidup dalam lingkaran setan: belajar organ di University of Arizona, menjalankan kursus pidato di kota, dan mengajar di kelas apresiasi musik di Desert Willow Ranch, tempat saya tinggal.

"Saya bermaksud mengikuti pesta, kegiatan menari, dan menunggang kuda di malam hari. Suatu pagi saya jatuh pingsan. Dan serangan jantung! 'Anda harus berbaring di tempat tidur selama satu tahun untuk istirahat total,' kata dokter. Dia tidak

mendorong saya untuk percaya bahwa saya bisa menjadi kuat lagi.

"Di tempat tidur selama satu tahun! Menjadi orang cacat—atau mungkin mati! Saya dilanda teror! Kenapa semua ini harus terjadi pada saya? Apa yang telah saya lakukan hingga harus mendapatkan hal ini? Saya menangis dan meratap. Saya merasakan kepahitan dan memberontak. Meski gitu, saya tetap harus beristirahat di tempat tidur seperti yang dinasihatkan dokter. Seorang tetangga saya, Pak

DIOLAH DARI WWW.ARTCHIVE.COM

Rudolf—seorang seniman—berkata kepada saya, 'Anda kini bisa merasakan bahwa menghabiskan waktu selama satu tahun di tempat tidur merupakan suatu tragedi. Tapi, itu tidak akan seperti itu. Anda masih punya waktu untuk memikirkan dan mengenali diri Anda sendiri.

Rohani Anda akan tumbuh menjadi lebih baik dalam beberapa bulan mendatang daripada yang telah Anda rasakan selama beberapa waktu sebelumnya.' Saya menjadi lebih tenang, dan berusaha mengembangkan nilai-nilai baru. Saya membaca buku-buku inspirasi. Suatu hari saya mendengar komentator radio mengatakan, 'Anda hanya dapat mengungkapkan apa yang ada dalam kesadaran Anda sendiri.'

"Saya pernah mendengar kata-kata seperti ini berkali-kali sebelumnya, tetapi sekarang kata-kata itu masuk dan berurat akar dalam diri saya. Saya putuskan untuk hanya memikirkan hal-hal yang membuat saya hidup: pikiran gembira, bahagia, dan sehat.

"Begitu bangun pagi, saya paksa diri saya setiap pagi untuk membahas semua hal yang harus saya syukuri. Tidak ada rasa sakit. Seorang anak perempuan yang muda dan cantik. Penglihatan saya. Pendengaran saya. Musik yang indah di radio. Waktu untuk membaca. Makanan yang enak. Teman baik. Saya begitu ceria dan begitu banyak pengunjung sehingga dokter terpaksa memasang tanda peringatan yang menyatakan bahwa hanya ada satu pengunjung di suatu waktu yang diizinkan masuk ke dalam kamar pada jam-jam tertentu.

"Sembilan tahun telah berlalu sejak saat itu, dan saya sekarang menjalani hidup secara penuh dan aktif. Sekarang saya sangat berterima kasih atas satu tahun itu. Saya menghabiskan waktu di tempat tidur. Itu merupakan tahun paling berharga dan paling bahagia di Arizona. Kebiasaan saya pun terbentuk dan saya tiap paginya menghitung anugerah yang masih tetap bersama saya. Ini merupakan salah satu harta paling berharga. Saya malu untuk menyadari bahwa saya tak pernah benar-benar belajar untuk hidup sampai tiba waktunya takut akan kematian."

Lucile Blake, mungkin Anda tidak menyadari hal itu, tetapi Anda mendapatkan pelajaran yang sama bahwa Dr. Samuel Johnson mempelajarinya dua ratus tahun yang lalu. "Kebiasaan melihat sisi yang terbaik dari setiap peristiwa," kata Dr. Johnson, "mempunyai nilai lebih dari seribu pound setahun."

Kata-kata itu diucapkan bukan dari seorang profesional yang optimis, tetapi oleh seseorang yang telah mengalami perasaan cemas, compang-camping, dan kelaparan selama dua puluh tahun yang pada akhirnya menjadi salah seorang terkemuka dari generasi penulis dan pembicara yang paling terkenal sepanjang masa.

Logan Pearsall Smith mengemas begitu banyak kebijaksanaan dalam beberapa kata saat ia berkata: "Ada dua hal yang dianggap sebagai tujuan dalam kehidupan ini: pertama, mendapatkan apa yang Anda inginkan, dan, setelah itu, menikmatinya. Hanya manusia paling bijaksana sajalah yang meraih dua-duanya."

Maukah Anda mengetahui bagaimana menyulap pekerjaan mencuci piring di wastafel dapur menjadi suatu pengalaman yang mendebarkan? Jika mau, bacalah buku yang dipenuhi oleh inspirasi dan keberanian luar biasa yang ditulis oleh Borghild Dahl yang berjudul I Wanted to See.

Buku ini ditulis oleh seorang perempuan yang praktis buta selama setengah abad. "Saya hanya punya satu mata," tulisnya, "dan itu dipenuhi dengan luka sehingga saya terpaksa melihat melalui salah satu lubang kecil di mata kiri ini. Saya hanya bisa melihat buku dengan mendekatkannya pada mata saya serta berusaha membuka mata saya lebar-lebar.

Tapi, ia menolak dikasihani atau dianggap "berbeda". Sebagai anak, ia ingin bermain-main jingkat dengan anak-anak lain, tapi ia tidak bisa melihat tanda-tandanya.

Jadi, setelah anak-anak yang lain pulang, dia turun ke tanah, merangkak dan berusaha melihat tanda-tanda itu. Dia berusaha mengingat-ingat setiap bagian tanah di mana ia dan teman-temannya bermain. Ia pun segera menjadi ahli dalam permainan itu. Dia membaca di rumah dengan cara mendekatkan buku sedekat mungkin dengan matanya. Dia mendapat dua gelar kesarjanaan: satu gelar A.B. dari Universitas Minnesota dan gelar Master of Arts dari Columbia University.

Dia mulai mengajar di desa kecil di Twin Valley, Minnesota, dan naik sampai menjadi profesor jurnalisme dan sastra di Augustana College di Sioux Falls, South Dakota. Dia mengajar di sana selama tiga belas tahun, memberi kuliah di depan klub perempuan. Sementara stasiun radio memintanya bicara tentang buku dan penulis. "Dalam pikiran terdalam saya," tulisnya, "ada perasaan takut akan kebutaan total. Dalam upaya mengatasi masalah ini, saya telah mengadopsi sikap ceria yang nyaris lucu tentang kehidupan ini."

Kemudian pada 1943, ketika dia berusia lima puluh dua tahun, sebuah keajaiban terjadi: dilakukannya operasi di Mayo Clinic. Dia kini bisa melihat dengan sempurna.

Sebuah dunia baru dan menarik terbentang di hadapannya. Dia sekarang merasa berdebar-debar saat mencuci piring di wastafel dapur. "Saya mulai bermain dengan busa halus putih di piring, di panci," tulisnya. "Saya mencelupkan tangan ke dalamnya dan mengambil gelembung kecil sabun itu. Saya mengangkatnya ke arah cahaya. Saya bisa melihat warna cemerlang dari miniatur pelangi."

Ketika ia melongok melalui jendela di atas dapur, ia melihat "kepak sayap burung pipit berwarna abu-abu kehitaman terbang di sela-sela hujan salju."

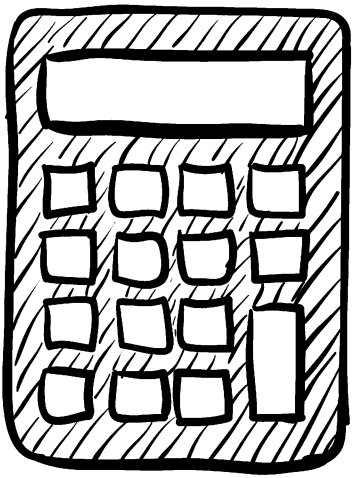
Dia merasakan ekstasi saat melihat gelembung sabun dan burung pipit sehingga dia mengakhiri bukunya dengan kata-kata: "'Ya Tuhan,' bisikku, Bapa kami yang di Surga, saya bersyukur kepada-Mu. Saya bersyukur kepada-Mu.'"

Coba bayangkan Anda bersyukur kepada Tuhan karena dapat mencuci piring dan melihat pelangi dalam gelembung dan burung pipit terbang melintasi salju!

Anda dan saya harus malu pada diri sendiri. Seluruh kehidupan kita ada dalam negeri dongeng keindahan, tetapi kita terlalu buta untuk melihatnya, terlalu kenyang untuk menikmatinya.

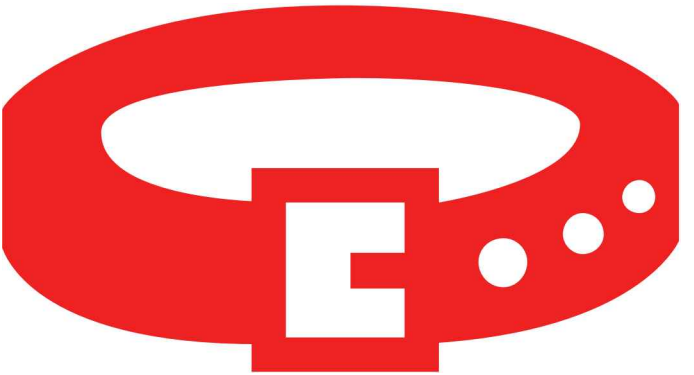
Jika Anda ingin berhenti hidup, ingat-ingatlah...

Hitunglah anugerah, bukan masalah Anda!



Bab 6

Ingat-Ingatlah bahwa Tidak Ada Seorang pun yang Pernah Menendang Seekor Anjing Mati



Suatu peristiwa terjadi pada tahun 1929 yang memunculkan sensasi nasional di kalangan pendidikan. Orang-orang terpelajar dari seluruh Amerika bergegas ke Chicago untuk menyaksikan perselingkuhan.

Beberapa tahun yang lalu, seorang pemuda bernama Robert Hutchins yang meniti karier melalui Yale, bekerja sebagai seorang pelayan, tukang kayu, guru, dan sales pakaian. Kini, delapan tahun kemudian, ia dilantik menjadi rektor universitas terkaya keempat di Amerika, Universitas Chicago. Berapa usianya? Tiga puluh tahun. Luar Biasa! Para pendidik yang lebih tua hanya menggelengkan kepala. Kritikan datang menderu kepada "anak laki-laki luar biasa ini" seperti longsoran batu. Dia itu begini dan ia terlalu muda, tidak berpengalaman—gagasan kependidikannya bagaikan mata juling. Beberapa surat kabar pun ikut mengkritiknya.

Pada saat pelantikannya, seorang teman berkata kepada ayah Robert Maynard Hutchins: "Saya kaget pagi ini saat editorial koran mencela anak Anda."

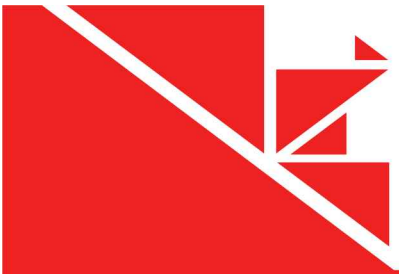
"Ya," Hutchins tua menjawab, "itu parah, tapi ingat tidak ada seorang pun yang pernah menendang seekor anjing yang sudah mati."

Ya, dan semakin penting anjing itu, semakin banyak yang akan puas menendangnya. The Prince of Wales yang kemudian menjadi Edward VIII (sekarang Adipati Windsor) dibawa pulang paksa kepadanya. Dia memasuki Dartmouth College di Devonshire pada waktu itu—sebuah perguruan tinggi yang bekerja sama dengan Akademi Angkatan Laut di Annapolis.

Usia sang pangeran hampir empat belas tahun. Suatu hari, salah seorang perwira angkatan laut mendapatinya sedang menangis. Ia bertanya padanya apa yang salah. Awalnya ia menolak memberitahu, tetapi akhirnya memberitahu yang sebenarnya: ia ditendang oleh taruna angkatan laut. Pimpinan kampus memanggil anak-anak didiknya dan menjelaskan kepada mereka bahwa sang pangeran tidak mengeluh, tetapi dia ingin tahu mengapa pangeran diperlakukan dengan kasar.

Setelah bergumam dan gelisah, para kadet (calon perwira) itu mengaku bahwa ketika mereka sendiri menjadi komandan dan kapten Angkatan Laut Kerajaan, mereka ingin bisa mengatakan bahwa mereka telah menendang raja!

Jadi, ketika Anda ditendang dan dikritik, ingat bahwa kritikan itu sering dilakukan karena ingin memperlihatkan si penendang itu penting.



> “Jadi, ketika Anda ditendang dan dikritik, ingat bahwa kritikan itu sering dilakukan karena ingin memperlihatkan si penendang itu penting.”

Seringkali diartikan bahwa Anda telah mencapai sesuatu dan pantas mendapatkan perhatian. Banyak orang mendapatkan kepuasan dengan mencela orang-orang yang berpendidikan lebih tinggi dari mereka atau lebih sukses. Sebagai contoh, ketika saya sedang menulis bab ini, saya menerima surat dari seorang wanita yang mengecam Jenderal William Booth, pendiri Salvation Army.

Saya telah memberikan pujian tentang Jenderal Booth; karena itulah perempuan ini menulis kepada saya untuk mengatakan bahwa Jenderal Booth telah mencuri delapan juta dolar uang yang telah dikumpulkan untuk membantu orang miskin.

Tentu saja tuduhan itu tidak masuk akal. Perempuan ini tidak sedang mencari kebenaran. Dia sedang mencari kepuasan yang ia dapatkan dengan menghancurkan seseorang yang berada jauh di atas dirinya. Saya melemparkan surat pahit itu ke dalam keranjang sampah, dan mengucapkan terima kasih pada Tuhan yang Maha Kuasa bahwa saya tidak menikah dengannya.

Suratnya tidak memberitahu saya apa-apa tentang Jenderal Booth. Surat itu hanya bercerita banyak tentang dirinya. Beberapa tahun yang lalu Schopenhauer pernah mengatakan hal itu: "Orang-orang dengan vulgarnya meraih kesenangan dalam kesalahan dan kebodohan orang-orang besar."

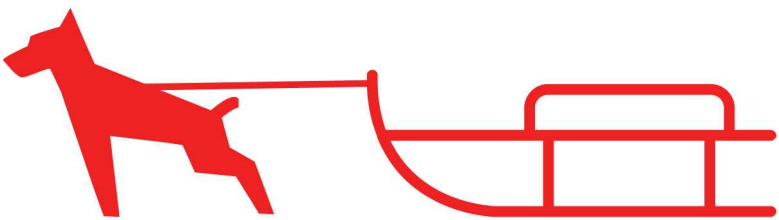
Orang-orang nyaris tidak beranggapan pimpinan Yale sebagai orang yang vulgar; namun, mantan pimpinan Yale, Timothy Dwight, rupanya merasa sangat gembira saat mencela seseorang yang bermaksud menjadi Presiden Amerika Serikat.

Pimpinan Yale memperingatkan bahwa jika orang ini terpilih menjadi Presiden, "kita mungkin akan melihat istri-istri dan anak-anak perempuan kita menjadi korban pelacuran hukum, tidak dihormati, tercemar; tersisih dari kebajikan, dan kebencian Tuhan dan manusia."

Kedengarannya nyaris seperti pengaduan Hitler, bukan? Tapi tidak. Ini merupakan kecaman Thomas Jefferson. Thomas Jefferson yang mana? Tentunya bukan Thomas Jefferson yang abadi, penggagas Deklarasi Kemerdekaan, sang santo pelindung demokrasi? Ya, sesungguhnya, dialah orangnya.

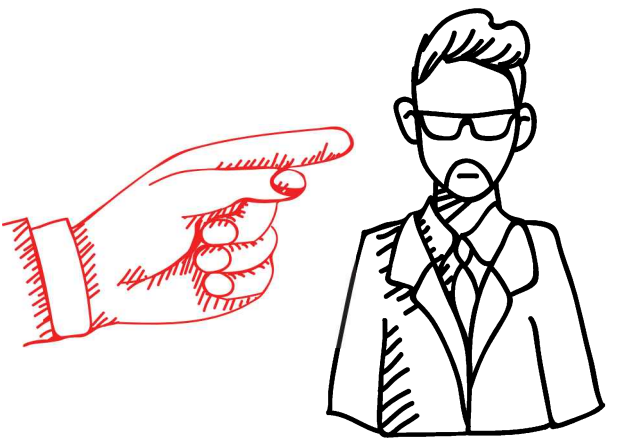
Orang Amerika macam apakah yang menurut Anda dikecam sebagai "munafik", "penipu", dan "sedikit lebih baik daripada seorang pembunuh"? Sebuah surat kabar kartun menggambarkannya ada di sebuah guillotine, pisau besar yang digunakan memenggal kepalanya. Orang banyak mencemooh dirinya dan berbisik-bisik saat dia berjalan. Siapa dia? Dia adalah George Washington.

Tapi itu terjadi lama sekali. Sifat manusia telah membaik sejak saat itu. Mari kita lihat. Coba kita perhatikan kasus Laksamana Peary—seorang penjelajah yang mengagetkan dan menggemparkan dunia karena berhasil mencapai Kutub Utara dengan anjing sleds pada tanggal 6 April 1909—suatu tujuan yang selama berabad-abad membuat orang-orang pemberani menderita dan mati untuk mencapainya.



Peary sendiri hampir mati kedinginan dan kelaparan, dan delapan dari jari-jari kakinya membeku dan harus dipotong. Dia begitu menyenangi bencana sehingga ia takut akan menjadi gila. Para perwira senior angkatan laut di Washington begitu gusar karena Peary mendapat begitu banyak publisitas dan pujian. Mereka menuduh dia mengumpulkan uang untuk ekspedisi ilmiahnya dan kemudian "berbaring dan bermalas-malasan di Kutub Utara." Mereka mungkin percaya itu, karena nyaris mustahil untuk tidak percaya, apa yang ingin Anda percayai.

Tekad mereka untuk menghina Peary itu sangat kuat sehingga hanya dengan perintah langsung dari Presiden McKinleylah memungkinkan Peary melanjutkan ekspedisinya di Artik.

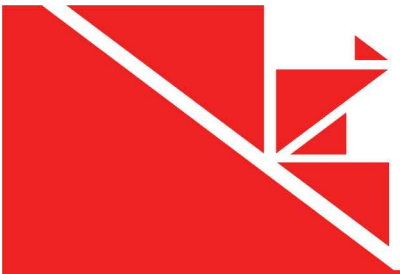


Apakah Peary akan dikecam jika ia bekerja di belakang meja di Departemen Angkatan Laut di Washington. Tidak. Dia kurang begitu penting yang tentu bisa menimbulkan kecemburuan.

Jenderal Grant punya pengalaman yang bahkan lebih buruk daripada Laksamana Peary. Pada 1862, Jenderal Grant mendapat kemenangan besar pertama yaitu sebuah kemenangan yang dicapai pada suatu sore—sebuah kemenangan yang membuat Grant menjadi idola nasional dalam semalam—suatu kemenangan luar biasa, bahkan bagi kawasan Eropa yang sangat jauh itu—suatu kemenangan yang menjadikan lonceng gereja berdentang, api unggun dinyalakan dari Maine hingga tepi Mississippi. Namun demikian, dalam waktu enam minggu setelah kemenangan besar itu, Grant—sang pahlawan dari Utara ditangkap dan pasukannya diambil alih darinya. Dia menangis karena malu dan putus asa.

Mengapa Jenderal A.S. Grant ditangkap di tengah gelombang kemenangannya? Karena ia telah membangkitkan rasa cemburu dan iri atasan-atasannya yang arogan.

Oleh karena itu, jika kita tergoda oleh perasaan khawatir akan kritikan yang tidak adil...



“Ingatlah bahwa kritik yang tidak adil seringkali merupakan pujian tersembunyi. Ingat bahwa tidak ada seorang pun pernah menendang anjing yang sudah mati.”

Bab 7

Lakukan ini, dan Kritikan Tidak Bisa Melukai Anda

Saya pernah mewawancarai Mayor Jenderal Smedley Butler—"Gimlet-Eye" yang sudah tua. Butler "Hell-Devil" yang sudah tua! Ingat dia? Jenderal paling warna-warni, yang pernah memimpin Angkatan Laut Amerika Serikat.

Dia bercerita bahwa ketika masih muda, dia sangat bersemangat menjadi populer, ingin membuat kesan yang baik pada setiap orang. Pada masa itu sedikit sekali ia merasa ada kritik yang menyengat. Tapi dia mengakui bahwa tiga puluh tahun di Marinir kulitnya telah mengeras. "Saya sudah pernah dicaci maki dan dihina," katanya, "dan dinyatakan sebagai anjing kuning, ular, dan sigung. Saya pernah dikutuk oleh para ahli, pernah disebut dengan setiap kombinasi kata-kata makian yang tak patut ditulis dalam bahasa Inggris. Itu membuat saya terganggu? Huh! Sekarang jika saya mendengar seseorang memaki saya, saya tak pernah menoleh untuk melihat siapa yang berbicara. "

Mungkin Butler Gimlet-Eye sudah tua. Terlalu acuh tak acuh terhadap kritik; tapi satu hal yang pasti: kebanyakan dari kita memanfaatkan ketidakcocokan yang dilontarkan pada kita terlalu serius. Saya ingat waktu itu, ketika seorang reporter dari New York Sun menghadiri pertemuan demonstran

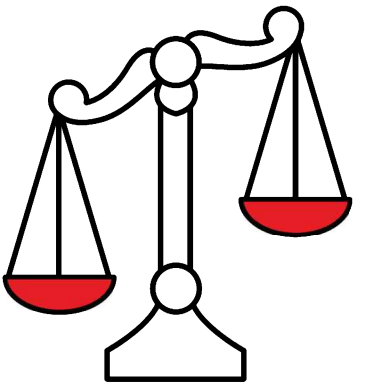
mengenai kelas pendidikan dewasa dan ternyata mencerca saya dan pekerjaan saya. Apakah saya marah? Saya menganggapnya sebagai penghinaan pribadi. Saya menelepon Gill Hodges, Ketua Komite Eksekutif surat kabar Sun, dan praktis menuntut agar ia mencetak sebuah artikel yang menegaskan fakta bukan cemoohan. Saya bertekad menjadikan hukuman sesuai dengan kejahatannya.

Sekarang saya malu dari cara saya bertindak. Saya sadar sekarang bahwa separuh dari orang yang membeli koran tidak pernah membaca artikel tersebut. Setengah dari orang-orang yang membacanya dianggap sebagai sumber kegembiraan. Setengah dari yang membacanya melupakan semuanya tentang itu dalam beberapa minggu.

Saya menyadari sekarang bahwa orang tidak berpikir tentang Anda dan saya atau peduli apa dengan yang dikatakan tentang kita. Mereka berpikir tentang diri mereka sendiri sebelum sarapan, setelah sarapan, dan tepat sampai sepuluh menit lewat tengah malam. Mereka akan menjadi seribu kali lebih prihatin tentang sakit kepala ringan daripada mereka sendiri, mereka akan melewatkan berita kematian Anda atau saya.

Sekalipun Anda dan saya dibohongi, ditertawai, dikhianati, ditikam dari belakang, oleh satu dari enam teman-teman kita yang paling intim sekalipun—mari kita tidak memanjakan diri dalam sebuah pesta mengasihani diri sendiri. Sebaliknya, mari kita ingatkan diri kita bahwa inilah yang terjadi pada Yesus. Salah satu dari dua belas murid-Nya yang merupakan sahabat paling dekat, justru menjadi pengkhianat karena suap yang jika dihitung dengan uang modern kita, sekarang menjadi sekitar sembilan belas dolar.

Salah satu dari dua belas sahabat-Nya paling dekat secara terbuka meninggalkan Yesus saat dia mendapat masalah, dan menyatakan tiga kali bahwa ia tidak mengenal Yesus, dan ia bersumpah saat mengatakan itu. Satu dari enam! Itulah yang terjadi pada Yesus. Mengapa Anda dan saya berharap skor yang lebih baik?

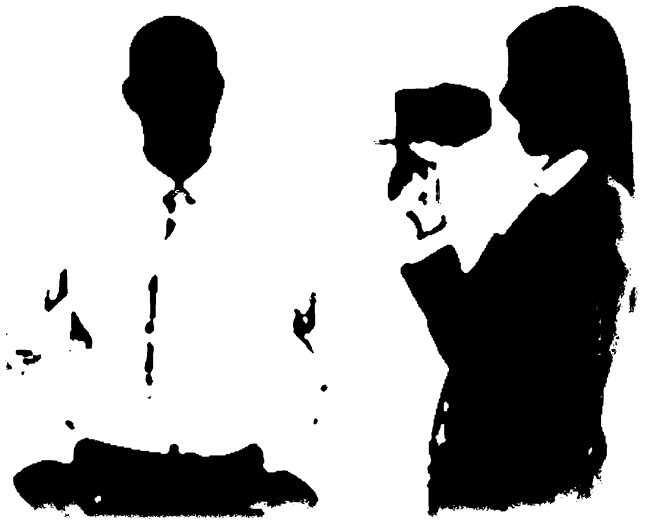


Saya tidak bisa mencegah orang mengkritik saya secara tidak adil, saya bisa melakukan sesuatu yang jauh lebih penting: saya bisa menentukan apakah saya akan membiarkan hukuman tidak adil mengganggu saya.

Kita harus jelas tentang masalah ini: Saya tidak menganjurkan mengabaikan semua kritik. Jauh dari itu, saya hanya bicara tentang pengabaian kritik yang tidak adil. Saya pernah bertanya Eleanor Roosevelt tentang bagaimana biasanya ia menangani kritik yang tidak adil—dan Tuhan mengetahui dia punya banyak kritikan.

Dia bilang kepada saya bahwa sebagai seorang gadis muda dia nyaris kurang sehat, pemalu, dan takut dikritik orang. Dia begitu takut kritikan sehingga suatu hari ia meminta nasihat pada bibinya, adik Theodore Roosevelt. Dia bilang: "Bibi Bye, saya ingin untuk melakukan sesuatu. Tapi saya takut dikritik."

Kakak Teddy Roosevelt memandangnya dan berkata: "Jangan pernah merasa terganggu oleh apa yang dikatakan orang, asal Anda tahu dalam hati Anda merasa benar."



DIOLAH DARI ONTHECLOUD.MYCROBURST.COM

Eleanor Roosevelt bilang kepada saya bahwa nasihat kecil itu terbukti menjadi Rock Gibraltarnya beberapa tahun kemudian, ketika ia berada di Gedung Putih. Dia bilang bahwa satu-satunya cara agar kita bisa menghindari semua kritikan adalah dengan menjadi sesuatu yang tinggal di rak. "Lakukan apa yang Anda rasa benar dalam hati karena Anda tetap akan dikritik." Itu nasihatnya.

Saat almarhum Matthew C. Brush, menjadi presiden American International Corporation di 40 Wall Street, saya bertanya apakah dia merasa peka terhadap kritik; ia menjawab: "Ya, sedari awal saya

sangat sensitif terhadap hal itu. Saya ingin nantinya semua anggota dalam organisasi berpikir saya ini sempurna.

"Jika mereka tidak seperti itu, maka hal itu akan membuatnya khawatir. Saya akan berusaha menyenangkan orang pertama yang menentang saya, tetapi satu hal yang saya lakukan bisa membuat orang lain marah. Lalu, ketika saya berusaha memperbaikinya, saya akan membangkitkan beberapa hal lainnya.

"Akhirnya, saya menemukan bahwa semakin banyak saya berusaha menenangkan dan mengobati perasaan yang terluka untuk menghindari kritik pribadi, semakin yakin saya meningkatkan musuh-musuh saya.

"Jadi, akhirnya saya berkata kepada diri sendiri: 'Jika Anda melihat kepala di atas kerumunan, Anda akan dikritik. Jadi, biasakan diri dengan gagasan.' Itu sangat membantu saya.

"Sejak saat itu saya membuat peraturan untuk melakukan yang terbaik sebisa saya dan kemudian memasang payung lama saya dan biarkan hujan mengalirkan kritik bukan mengalir di leher."

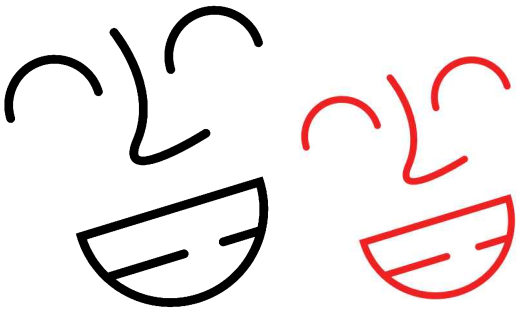
Deems Taylor mempunyai pendapat sedikit lebih mendalam: ia membiarkan hujan kritik mengarah ke lehernya dan menertawakannya di depan umum. Ketika ia memberikan komentarnya selama istirahat pada konser radio Minggu sore di New York Philharmonic Symphony Orchestra, seorang pria menulis surat sekaligus menyebutnya "pembohong, pengkhianat, ular dan orang tolol".

Mr. Taylor menyatakan dalam bukunya, Of Men and Music: "Saya punya kecurigaan dia tidak peduli dengan bicaranya." Pada siaran minggu berikutnya, Mr. Taylor membacakan surat ini lewat radio kepada jutaan pendengar—dan menerima surat lain dari pria yang sama beberapa hari kemudian, "mengungkapkan pendapat yang tak berubah," kata Mr.Taylor, "bahwa saya seorang pembohong, pengkhianat, ular, dan orang tolol."

Kami tidak tahan untuk mengagumi seorang pria yang memberikan kritik seperti itu. Kami mengagumi ketenangan, keteguhan, dan rasa humornya.

Ketika Charles Schwab berbicara di hadapan para mahasiswa di Princeton, ia mengaku bahwa salah satu pelajaran paling penting yang pernah diajarkan kepadanya adalah pelajaran yang diberikan oleh seorang Jerman tua yang bekerja di pabrik baja Schwab.

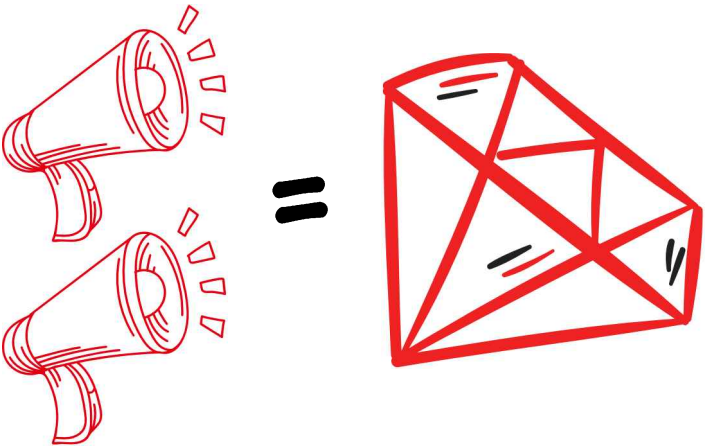
Orang Jerman tua itu terlibat dalam perang argumen yang panas dengan sesama pekerja lainnya, dan mereka melemparkannya ke dalam sungai. "Ketika ia datang ke kantor saya," Mr. Schwab mengatakan, "dengan penuh lumpur dan air menutupi tubuhnya, saya bertanya kepadanya apa yang telah ia katakan kepada orang-orang yang telah melemparkanmu ke sungai. Ia menjawab: "Saya hanya tertawa."



Mr. Schwab menyatakan bahwa ia mengadopsi kata-kata Jerman tua itu menjadi motto: "Hanya tertawa."

Moto itu sangat baik bila Anda menjadi korban kritik yang tidak adil. Anda dapat menjawab orang yang balik menjawab Anda, tapi apa yang bisa Anda katakan kepada orang yang "hanya tertawa"?

Lincoln mungkin telah menyerah di bawah tekanan Perang Saudara jika ia tidak belajar dari kebodohannya karena mencoba menjawab semua kritik liar. Deskripsinya tenang bagaimana ia mengatasi kritikan-kritikan yang ditujukan padanya telah menjadi suatu permata.



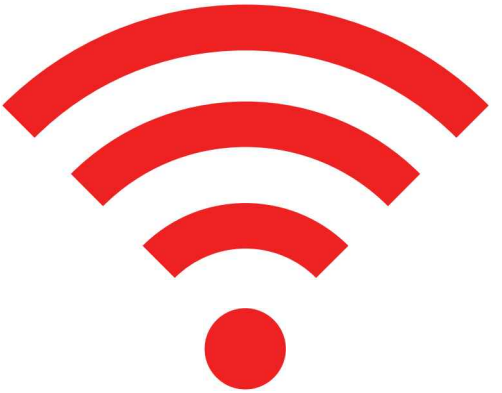
Jenderal Mac Arthur punya salinannya yang tergantung di atas meja markasnya selama peperangan; dan Winston Churchill mempunyai salinannya di dinding ruang belajarnya di Charwell. Akhirnya ia bilang: "Jika saya berusaha membaca, apalagi menjawab semua serangan yang diarahkan kepada saya, mungkin toko ini akan ditutup untuk bisnis lain. Saya lakukan yang terbaik; maksud saya, saya akan terus melakukannya sampai akhir.

Jika hal itu akhirnya membuat saya baik, atau dianggap melawan saya tidak akan jadi persoalan. Jika hasil akhirnya membuat saya keliru, sekalipun ada sepuluh malaikat yang bersaksi saya benar, tidak ada bedanya."

Jika Anda dan saya dikritik secara tidak adil, yang harus diingat:

"Lakukan yang terbaik: kemudian bukalah payung usang Anda dan biarkan hujan kritik mengalir di belakang leher Anda."

Prinsip-prinsip Menjalin Hubungan ala Dale Carnegie*



* Disarikan dari buku How to Win Friends and Influence People.

JANGAN MENGKRITIK

Seseorang yang berjiwa besar akan memperlihatkan kebesarannya dari caranya memperlakukan orang kecil.

BERI PENGHARGAAN YANG JUJUR DAN TULUS

Setiap orang yang Anda jumpai adalah lebih baik dari Anda sendiri dalam hal tertentu. Dengan cara itu, Anda akan belajar tentang dirinya.

BANGKITKAN KEINGINAN DARI SUDUT PANDANG ORANG

Orang yang bisa meletakkan diri pada tempat orang lain, yang bisa mengerti cara berpikir mereka, tidak perlu khawatir tentang masa depannya.

BERSUNGGUH-SUNGGUHLAH MENARUH MINAT PADA ORANG LAIN

Kita tertarik pada orang lain tatkala mereka tertarik kepada kita.

TERSENYUMLAH

Dia memberi istirahat untuk rasa letih, sinar terang untuk rasa putus asa, sinar mentari bagi kesedihan dan penangkal setiap kesulitan.

INGAT NAMA SESEORANG

Nama seseorang bagi orang yang bersangkutan merupakan suara yang paling manis dan terpenting dalam bahasa apa pun.

DORONG ORANG BICARA DAN DENGARKAN

Tips pertama dan yang paling utama sebelum menjadi pembicara yang baik adalah berlatihlah untuk menjadi pendengar yang baik.

BICARAKAN MINAT KHUSUS ORANG LAIN

Pada saat Roosevelt akan mendapat seorang tamu, dia akan duduk pada malam sebelumnya, mempelajari apa saja yang paling disukai sang tamu dan apa saja yang menjadi minat utamanya.

BUAT ORANG MERASA PENTING

Hampir semua orang yang Anda jumpai, merasa diri mereka lebih tinggi dari Anda dalam beberapa hal.

JANGAN BERDEBAT

Kemenangan perdebatan adalah kemenangan kosong, karena Anda tidak akan pernah memperoleh kehendak baik lawan Anda.

TUNJUKKAN PENGHARGAAN TERHADAP PENDAPAT ORANG

Kita dengan penuh semangat mempertahankan keyakinan terhadap seseorang yang hendak merampasnya, bukan ide itu sendiri yang berharga bagi kita melainkan harga diri.

KALAU SALAH, AKUI DENGAN SIMPATIK

Setiap orang bodoh mencoba mempertahankan

kesalahannya, namun mengakui kesalahan sendiri mengangkat seseorang dan memberinya perasaan gembira dan mulia.

RAMAHLAH

Setetes madu bisa menangkap lebih banyak lalat daripada segalon empedu.

KUMPULKAN SEGENGGAM KATA "YA"

Saat orang berkata "TIDAK" seluruh organnya - saraf - otot saling berkomplot dalam satu kondisi penolakan. Tetapi kata "YA" memenangkan satu ke penerimaan lainnya.

BIAR ORANG MERASA ITU ADALAH IDENYA

Kalau Anda ingin musuh, ungguli kawan-kawan Anda. Kalau Anda ingin punya banyak kawan, biarkan kawan Anda mengungguli Anda sendiri.

IMBAU MOTIF-MOTIF MULIA

Bila tidak ada informasi mengenai seseorang. Satu-satunya langkah terbaik adalah menganggapnya orang yang tulus, jujur, dan dapat dipercaya.

DARAMATISIRLAH IDE-IDE ANDA

Sekadar mengatakan suatu kebenaran tidaklah cukup. Kebenaran itu harus dibuat jelas, menarik dan dramatis.

LEMPARKAN TANTANGAN

Cara untuk mendapatkan segala sesuatu dikerjakan dengan baik adalah dengan menstimulasi kompetisi.

Golden Quote of Dale Carnegie*

Kesuksesan terdiri dari 15% kemampuan teknis, dan sekitar 85% sisanya karena keterampilan, kepribadian, dan kemampuan dalam memimpin

---

Ada kekuatan menakjubkan dari penghargaan tulus yang keluar dari hati

---

Kehidupan seseorang akan berubah jika saja ada seseorang yang mampu membuat mereka merasa penting

---

Kritik adalah hal yang sia-sia karena menempatkan seseorang dalam posisi defensif, dan biasanya menempatkan seseorang untuk mempertahankan diri. Kritik itu berbahaya, karena melukai rasa bangga seseorang, melukai perasaan pentingnya, dan membangkitkan rasa benci

---

Keberanian adalah ukuran dari jiwa yang besar. Jadilah orang yang berjiwa besar

---

Satu-satunya cara yang bisa menggerakkan Anda melakukan apa pun adalah dengan memberi apa yang Anda inginkan

---

Orang yang berhasil akan mengambil manfaat dari kesalahan yang ia lakukan, dan akan mencoba kembali untuk melakukannya dengan cara yang berbeda

---

Jika Anda ingin menaklukkan ketakutan, maka hadapilah ketakutan itu dengan berani

---

Jika Anda berbuat baik pada seseorang, jangan diingat. Jika seseorang berbuat baik kepada Anda, jangan pernah dilupakan

---

Anda bisa mendapatkan teman lebih banyak dalam dua bulan dengan tertarik pada orang lain, daripada mendapatkan teman dengan membuat orang lain tertarik pada Anda dalam dua tahun.

Keberhasilan adalah mendapatkan apa yang Anda inginkan. Kebahagiaan adalah menginginkan apa yang Anda dapatkan

---

Anda tidak akan mencapai sukses hingga Anda menyukai apa yang Anda lakukan

---

Bila orang yang khawatir akan kekurangannya mau mensyukuri kekayaan yang mereka miliki, mereka akan berhenti khawatir

---

Jika Anda ingin menaklukkan ketakutan, maka hadapilah ketakutan itu dengan berani

---

Kesuksesan diperoleh dari kegagalan. Kekecewaan dan kegagalan adalah dua buah batu loncatan terbaik untuk menuju kesuksesan

---

Prinsip paling dalam pada sifat dasar manusia adalah, mereka ingin dihargai

---

Tulus dalam penerimaan dan
murah hati dalam pemberian

Tatkala kita berurusan dengan manusia, mari kita ingat bahwa kita tengah berurusan dengan makhluk logika. Kita berurusan dengan makhluk penuh emosi, penuh prasangka, dan dimotivasi oleh rasa bangga dan sombong

---

Tentang Penulis

DALE CARNEGIE dilahirkan pada 1888 di Missouri. Dia telah menulis buku yang kini telah diperbarui How to Win Friends and Influence People pada tahun 1936—sebuah tonggak yang mengukuhkan penyebaran nilai-nilai intinya dengan sangat cepat ke seluruh Amerika Serikat. Pada 1950-an, yayasan Dale Carnegie Training® seperti yang ada sekarang ini mulai mengambil bentuknya. Dale Carnegie sendiri wafat tak lama setelah tahun 1955, meninggalkan warisannya beserta sekumpulan prinsip inti yang akan disebarkan berpuluh-puluh tahun setelah itu.

Kini, Dale Carnegie Training memiliki klien yang merupakan empat ratus perusahaan yang termasuk di dalam 500 Perusahaan Terbaik. Dengan jumlah lulusan yang mencapai lebih dari tujuh juta orang, Dale Carnegie Training didedikasikan untuk melayani komunitas bisnis di seluruh dunia.

Untuk informasi lebih lanjut, silakan kunjungi www.dalecarnegie.com.